# WIRTSCHAFTSINGENIEUR TECHNISCHER VERTRIEB

CAMPUS EISENACH

BACHELOR OF SCIENCE

**Das Studium.**
**Worum geht es?**

Mit der wachsenden Komplexität von Produkten und Technologien steigt auch der Bedarf an qualifizierten Vertriebskräften mit vertieften ingenieurwissenschaftlichen und betriebswirtschaftlichen Kenntnissen. Der duale Bachelorstudiengang Wirtschaftsingenieurwesen Technischer Vertrieb verbindet hierfür zu gleichen Teilen das klassische Maschinenbaustudium mit dem Studium der Betriebswirtschaftslehre. Ziel ist die Vermittlung der technischen, wirtschaftlichen, rechtlichen und sozialen Kompetenzen, die für die erfolgreiche Tätigkeit eines Vertriebsingenieurs als Bindeglied zwischen den gewerblichen Kunden im In- und Ausland und dem eigenen Unternehmen benötigt werden. Das Einsatzgebiet reicht über alle technologieorientierten Branchen mit erklärungsbedürftigen Produkten und Dienstleistungen.

Der Studiengang vermittelt fundierte Kenntnisse in Maschinenbau, Elektrotechnik und Informatik, Produktionswirtschaft, Marketing, Vertriebs-, Kunden- und Servicemanagement sowie Qualitäts- und Projektmanagement. Hinzu kommen weitere Kernkompetenzen in allgemeiner Betriebswirtschaftslehre, Rechnungswesen, Wirtschaftsrecht und Kommunikation. In den Praxisphasen wenden die Studierenden ihr theoretisches Wissen an, machen sich mit dem Leistungsspektrum und den betrieblichen Prozessen ihres Praxispartners vertraut und arbeiten an konkreten Projekten mit.

**Die Berufsaussichten.**
**Was kommt nach dem Abschluss?**

*Einsatzschwerpunkte:*
- Vertrieb, Key-Account-Management
- Produkt- und Servicemanagement
- Entwicklungsberatung, Beschaffung
- Projektmanagement und Integratives Management (Qualitäts-, Umwelt-, Risikomanagement, Betriebsorganisation)
- Vertriebs-Controlling

*Branchen:*
- Industrielle Hersteller von komplexen Sachgütern
- Groß- und Einzelhandelsunternehmen im Industriegüterbereich
- Dienstleistungs- und Beratungsunternehmen
- Energiebranche
- Informationstechnik

**Auf einen Blick**

Telefon: *+49 36916294-73*
E-Mail: *tv@dhge.de*

| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| THEORIE | Einführung in die Betriebswirtschaftslehre<br>Finanzbuchhaltung<br>Grundlagen der Konstruktion<br>Elektrotechnik I<br>Informatik<br>Technische Mechanik<br>Lineare Algebra | Einführung in die Funktionsbereiche:<br>· Marketing<br>· Rechnungswesen<br>· Fertigungsmanagement<br>Nutzung betrieblicher Informations- und Kommunikationsplattformen | Beschaffung und Vertrieb<br>Organisation und Personalwirtschaft<br>Fertigungstechnik<br>Elektrische Maschinen<br>CAD<br>Thermodynamik<br>Stochastik/Finanzmathematik | Mitarbeit in ausgewählten Funktionsbereichen, z. B.:<br>· Vertrieb und Service<br>· Materialwirtschaft und Beschaffung<br>· Kundenbeziehungsmanagement (CRM)<br>Nutzung aufgabenspezifischer IuK-Anwendungssysteme | Kunden-, Service- und Vertriebsmanagement<br>Projektmanagement<br>Verkaufsgesprächs- und Verhandlungsführung<br>Wirtschaftsrecht II<br>Makroökonomik<br>Englisch I | Selbstständige Übernahme von ausgewählten Funktionsbereichen<br>Bachelorarbeit |
| PRAXIS | Kennenlernen des Unternehmens<br>Einbindung in interne und externe Kommunikationsprozesse<br>Einführung in die Grundtechniken der Teilefertigung und Montage | Marketing<br>Kosten- und Leistungsrechnung<br>Maschinenelemente<br>Elektrotechnik II<br>Werkstoffkunde<br>Festigkeitslehre<br>Analysis | Mitarbeit im Akquise- und Vertriebsprozess<br>Einführung in das betriebliche Personalwesen<br>Anwendung betrieblicher CAx-Techniken<br>Arbeitsvorbereitung | Produktionswirtschaft und Logistik<br>Wirtschaftsinformatik<br>Wirtschaftsrecht I<br>Mikroökonomik<br>Investition und Finanzierung<br>Elektronik/Automatisierung | Eigenverantwortliche Mitarbeit, z. B. in: Vertrieb/Service/Beschaffung<br>Kunden- und Partnermanagement<br>Projektpraxis mit stufenweiser Projektverantwortung | Komplexseminar<br>Unternehmensführung und Controlling<br>Qualitätsmanagement<br>Prozessmanagement<br>Internationaler Vertrieb<br>Englisch II |

DHGE
Duale Hochschule Gera-Eisenach