

1.1.2 | Angabe der Position, Aufgaben und Kompetenzen
Podanie stanowiska, zadań i kompetencji

Lesen Sie die folgenden Textbeispiele:

Wir suchen: ...

Nr. 1

einen/eine Assistenten/Assistentin Verkauf und Kundendienst. Nach einer intensiven Schulung übertragen wir Ihnen verantwortungsvolle Aufgaben als Assistent/-in unserer Verkaufsrepräsentanten.

Nr. 2

einen Pharmareferenten/Ärztebesucher für den Pharma-Außendienst für das Gebiet Warszawa.

Nr. 3

einen Top-Verkäufer mit Managerqualitäten als Leiter des Verkaufsbüros in Warschau.

Nr. 4

1 Verkaufstechniker Papier/Zellstoff und 1 Verkaufstechniker Leder/Pelz. Vorrangige Aufgaben: Verkauf und technische Betreuung unserer Kunden in Polen. Die Verkaufstechniker bearbeiten die Kunden selbständig mit Unterstützung durch die Zentrale in München und sind verantwortlich für den erzielten Umsatz.

Nr. 5

eine Mitarbeiterin für das Rechnungswesen für die Aufgabengebiete: Buchhaltung, Kosten- und Ergebnisrechnung sowie Kontrolle der Provisionsabrechnungen und Außenstände.

Nr. 6

einen Mitarbeiter (eine Mitarbeiterin) für den Innendienst im Bereich...

Nr. 7

einen Speditionsfachmann mit Erfahrung im Zollwesen.

Nr. 8

den/die Leiter/in kaufmännische Verwaltung... Die Hauptaufgabe besteht im Aufbau der kaufmännischen Funktionen. Hierzu gehören insbesondere: Buchhaltung mit Monats-, Quartals- und Jahresabschlüssen, Kosten- und Leistungsverrechnung, Fakturierung sowie Lohn- und Gehaltsbuchhaltung. Besondere Anforderungen werden an die Koordination und Überwachung der Niederlassungen/Tochterunternehmen gestellt, die den Aufbau eines aussagefähigen Berichtswesens und Kontrollfunktionen (z.B. Investitionsplanung und Durchführung, Liquiditäts- und Forderungskontrolle) beinhalten.

Nr. 9

eine(n) Dipl. Ingenieur(in), Fachrichtung Wärmeenergie und Heizwesen. Zu Ihrem Aufgabenbereich gehört: das Erfassen, Prüfen, Aufbereiten der Daten von Wasser- und Wärmemessern;
das Prüfen und Ergänzen von Unterlagen;
Rücksprachen mit den Gebietsvertretern bzw. Kunden;
technische Beratung unserer Kunden und Verkaufsberatung;
die Weiterleitung der aufbereiteten Daten per Datenträger in unser Rechenzentrum;
ständiger Kontakt mit unserer Zentrale in Düsseldorf;
allgemeine Verwaltungsarbeiten.

Nr. 10

einen technischen Serviceingenieur. Nachdem wir Sie intensiv geschult haben, werden Sie kompetenter Ansprechpartner unserer Kunden sein. Hierbei bietet sich Ihnen die Chance, sich ständig weiterzuentwickeln.

Nr. 11

einen Vertriebsbeauftragten. Ihre Aufgaben: Ausbau der Kundenbeziehungen und Neuakquisition von Kunden in einem technisch anspruchsvollen Markt. Dabei ist die individuelle Bearbeitung und die Ausarbeitung von Problemlösungen Ihr Ziel.

Nr. 12

einen Kaufmann mit technischem Verständnis als Gebietsrepräsentanten für den Raum Polen-Ost mit Wohnsitz im Großraum Warschau. Es wird Ihre Aufgabe vor Ort sein, unseren vorhandenen Kundenstamm zu betreuen. Darüber hinaus sollten Sie durch entsprechende Akquisitionsbemühungen, bei denen Sie selbstverständlich von den einzelnen Fachabteilungen unseres Hauses unterstützt werden, neue Partnerbetriebe gewinnen. Wir bieten Ihnen einen interessanten Aufgabebereich mit viel Freiraum zur Entwicklung und Realisierung eigener Ziele.

Nr. 13

General-Manager Polen (Schwerpunkt: kaufmännische Geschäftsführung): Der künftige Stelleninhaber wird für die Planung und Realisierung der strategischen und operativen Ziele der polnischen Gesellschaft verantwortlich sein. Seine persönlichen Hauptaufgaben werden in der betriebswirtschaftlichen Unternehmensführung liegen, insbesondere in den Bereichen: Planung/Budgetierung, Konzernberichtswesen, Controlling sowie Finanzen, Rechnungswesen, Organisation, Steuern und rechtliche Angelegenheiten.

Nr. 14

Vertriebsleiter Polen. Diese Funktion mit Pioniercharakter und nationaler Verantwortung für Umsatz und Erfolg beinhaltet die Entwicklung und Koordination aller absatzpolitischen Maßnahmen und die Leitung eines mittelgroßen Teams im Außendienst. Er wird für den zügigen Ausbau der Organisation zuständig sein.

Nr. 15

qualifizierte Techniker aus den Bereichen Maschinenbau oder Elektrotechnik.

Nr. 16

Mitarbeiterinnen für den Innendienst. Das Aufgabengebiet umfaßt die Unterstützung unseres Außendienstes, die Auftragsbearbeitung sowie die Kontaktpflege zum Stammhaus in Deutschland.

Üben Sie die folgenden Strukturen:

Aufgaben:

Sie haben	verantwortungsvolle Aufgaben	als		
Ihre	vorrangigen Aufgaben Aufgabenbereiche Aufgabengebiete Aufgaben	sind: umfassen:	...	
Zu Ihrem	Aufgabenbereich	gehört:		
	Hierzu			
Die	Hauptaufgabe	besteht in		
	Besondere Anforderungen	werden an	...	gestellt
Es wird Ihre	Aufgabe	sein,	(Infinitiv + zu)	
Sie werden	für ... verantwortlich für ... zuständig	sein.		
	...	leiten.		
Ihre	Hauptaufgaben	werden in	...	liegen
Diese	Funktion	beinhaltet		
Das	Aufgabengebiet	umfaßt		
Ihr	Ziel	ist		

Berufe und Funktionen:-

Die Bezeichnungen für Berufe und Funktionen sind so vielfältig, daß hier nicht alle erklärt werden können. Im folgenden finden Sie Informationen, die Ihnen bei der Orientierung helfen können:

Das Personal eines Unternehmens ist **hierarchisch** gegliedert:

Mitarbeiter/-in

Trainee

Assistent/-in

Abteilung

Spezialist/-in; Referent/-in

Gruppenleiter; Teamleiter

Abteilungsleiter/-chef/-direktor/-manager

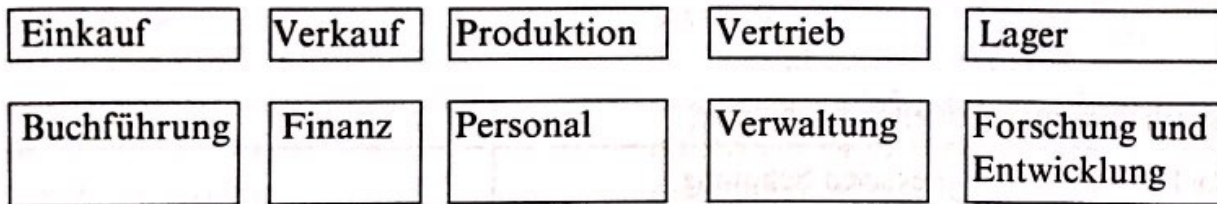
Bereichsleiter

Bereich

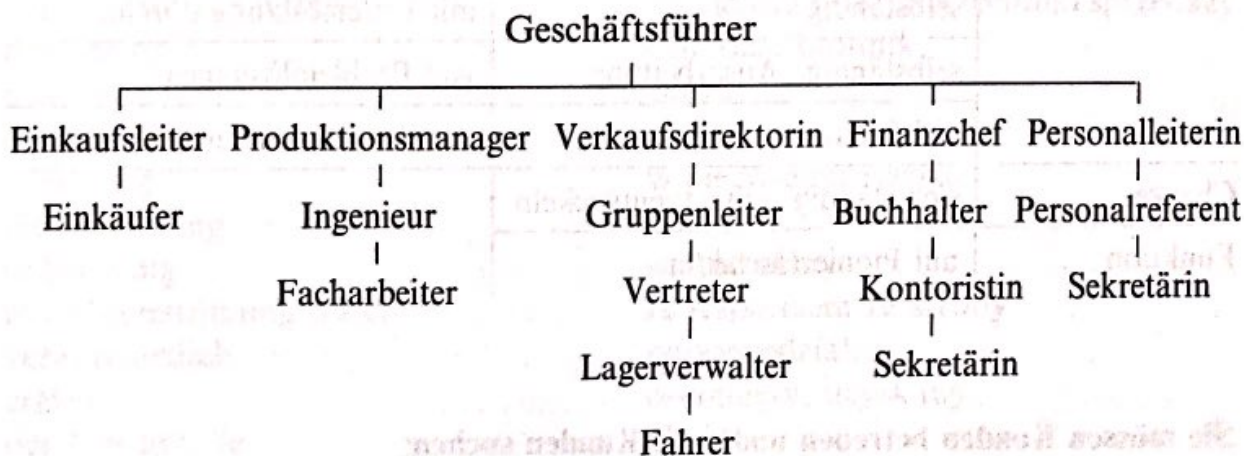
Geschäftsführer

Unternehmen

Die Mitarbeiter können in folgenden **Abteilungen** arbeiten:



Die **Personalstruktur** in einer mittelgroßen Firma kann z.B. so aussehen:



Vertreter:

In polnischen Zeitungen wird zur Zeit besonders nach **Vertretern** gesucht, die Produkte einer Firma an Kunden verkaufen sollen:

- (Top-)Verkäufer
- Verkaufsrepräsentant
- Verkaufsmanager
- Vertriebsbeauftragter
- Gebietsrepräsentant
- Gebietsverkaufsleiter

im Außendienst
im Innendienst

Häufig sucht man Verkäufer mit **technischer oder medizinischer Ausbildung**:

- Verkaufsrepräsentant mit technischem Verständnis
- Verkaufstechniker
- Vertriebsingenieur
- Pharmareferent

Als Vertreter sind Sie mehr oder weniger auf sich allein gestellt. Signalworte für den Grad der **Selbständigkeit** sind:

Sie erhalten eine	intensive Schulung.	
Nach einer	intensiven Schulung	...
Nachdem wir Sie	intensiv geschult	haben
	in Rücksprache mit in ständigem Kontakt mit	den Gebietsvertretern unserer Zentrale
	selbständig	mit Unterstützung durch...
	selbständige Ausarbeitung	von Problemlösungen
	viel Freiraum	zur Realisierung eigener Ziele
Chance,	sich ständig weiterzuentwickeln	
Funktion	mit Pioniercharakter	

Sie müssen Kunden betreuen und neue Kunden suchen:

Sie sind kompetenter	Ansprechpartner	der Kunden.
Sie übernehmen	die technische Beratung	der Kunden.
	Verkauf und technische Betreuung	
Sie pflegen	den Kontakt zu	den Kunden.
Sie betreuen	den vorhandenen	Kundenstamm.
Sie bauen	die vorhandenen	Kundenbeziehungen
Sie betreiben	die Neuakquisition von	Kunden.
Sie gewinnen	neue	

Übung 1 Formulieren Sie eine kurze Beschreibung Ihrer Position und Ihres Aufgabenbereiches bzw. einer Position (mit Aufgabenbereich), in der Sie gerne arbeiten möchten.

Wörter und Wendungen

der Assistent, -en	asystent
der Kundendienst	obsługa klientów, serwis
der Verkaufsrepräsentant, -en	przedstawiciel działu sprzedaży
der Pharmareferent, -en	referent w dziedzinie farmacji
der Ärztebesucher, -	składający wizyty lekarzom
der Außendienst	praca w terenie
der Top-Verkäufer, -	naczelný (najwyższy rangą) dystrybutor
der Leiter, -	kierownik
das Verkaufsbüro, -s	biuro sprzedaży
der Verkaufstechniker, -	specjalista do spraw techniki sprzedaży
der Zellstoff	celuloza, błonnik
das Leder	skóra
der Pelz	futro
vorrangig	w pierwszym rzędzie
die Betreuung	opieka
selbständig	samodzielny
mit Unterstützung durch	ze wsparciem ze strony
verantwortlich	odpowiedzialny
erzielt	osiągnięty, uzyskany
der Umsatz, -e	obróć
das Rechnungswesen	rachunkowość
der Aufgabenbereich, -e	zakres obowiązków
die Buchhaltung	księgowość
die Kosten- und Ergebnisrechnung	rachunek kosztów i bilansowanie wyników
die Provisionsabrechnung	rozliczanie na zasadzie prowizji
die Außenstände <i>pl</i>	wierzytelności
der Innendienst	praca/służba wewnętrzna (na miejscu)
im Bereich	w dziedzinie
der Speditionsfachmann	specjalista w dziedzinie spedycji
das Zollwesen	problematyka celna
die Verwaltung, -en	zarządzanie, administracja
insbesondere	w szczególności
der Abschluß, -sse	zamknięcie, zakończenie
die Kosten- und Leistungsverrechnung	rozliczenie kosztów i świadczeń
die Fakturierung	fakturowanie
die Lohn- und Gehaltsbuchhaltung	księgowość płac i uposażeń
die Anforderung, -en	wymóg
die Überwachung, -en	nadzór
aussagefähig	tu: wymowny, przejrzysty

das Berichtswesen	sprawozdawczość
die Investitionsplanung, -en	planowanie inwestycji
die Investitionsdurchführung, -en	przeprowadzenie/sfinalizowanie inwestycji
die Liquiditäts- und Forderungskontrolle	kontrola płynności i zobowiązań
beinhalten	zawierać (w treści)
der Diplom-Ingenieur	magister inżynier
die Fachrichtung, -en	kierunek, specjalizacja
die Wärmeenergie	energia cieplna
das Heizwesen	ogrzewalnictwo
erfassen	obejmować
prüfen	sprawdzać, kontrolować
aufbereiten	przebierać, dokonywać selekcji
die Daten <i>pl</i>	dane
der Wasser- und Wärmemesser, -	przyrząd do pomiaru wody i ciepła
die Unterlagen <i>pl</i>	dokumenty, podkładowe
die Rücksprache, -n	skonsultowanie, porozumienie się
der Gebietsvertreter, -	przedstawiciel w danym terenie
der Kunde, -n	klient
die Beratung, -en	doradztwo
die Weiterleitung	przekazywanie
aufbereitet	wybrany, wyselekcjonowany
der Datenträger, -	nośnik danych
das Rechenzentrum, -zentren	centrum informatyczne
ständig	stały
allgemein	ogólny
die Verwaltungsarbeit, -en	praca administracyjna
schulen	szkolić
kompetent	kompetentny
der Ansprechpartner, -	partner do rozmowy
sich bieten (bot, geboten)	nadarzać (oferować) się
sich weiterentwickeln	rozwijać się (w dalszym ciągu)
der Vertriebsbeauftragte, -n	pełnomocnik do spraw dystrybucji
der Ausbau	rozbudowa, rozszerzenie
die Kundenbeziehungen <i>pl</i>	stosunki/kontakty z klientami
die Neuakquisition	nowe pozyskiwanie/zdobywanie, akwizycja
anspruchsvoll	stawiający duże wymagania, wymagający
die Bearbeitung, -en	opracowywanie
die Ausarbeitung, -en	wypracowywanie
die Problemlösung, -en	rozwiązywanie problemów

das Ziel, -e	cel
das technische Verständnis	rozumienie problemów technicznych
der Gebietsrepräsentant	przedstawiciel na danym terenie
der Wohnsitz, -e	zamieszkanie
im Großraum Warschau	na terenie wielkiej Warszawy
vor Ort	na miejscu
der Kundenstamm	stała klientela
betreuen	opiekować się, być w stałym kontakcie
darüber hinaus	ponadto
entsprechend	odpowiedni
die Akquisitionsbemühung, -en	staranie związane ze zdobywaniem (czegoś)
selbstverständlich	oczywiście
die Fachabteilung, -en	dział specjalistyczny
unterstützen	wspierać
der Partnerbetrieb, -e	przedsiębiorstwo partnerskie
gewinnen (gewann, gewonnen)	pozyskiwać
der Freiraum, -e	swoboda
die Entwicklung, -en	rozwój
der General-Manager	menedżer naczelny
der Schwerpunkt, -e	punkt ciężkości, nacisk na coś
die Geschäftsführung	kierowanie/zarządzanie firmą
künftig	przyszły
der Stelleninhaber, -	zajmujący dane stanowisko pracy
die Gesellschaft, -en	spółka, towarzystwo
betriebswirtschaftlich	dotyczący działalności gospodarczej zakładu
die Unternehmensführung	kierowanie przedsiębiorstwem
insbesondere	w szczególności
die Budgetierung	opracowywanie budżetu
das Konzernberichtswesen	sprawozdawczość koncernu
das Controlling	nadzór, kontrola; nowoczesna forma zarządzania
das Rechnungswesen	rachunkowość
die Steuer, -n	podatek
rechtliche Angelegenheiten <i>pl</i>	zagadnienia/sprawy prawnicze
der Vertriebsleiter, -	kierownik działu dystrybucji
der Pioniercharakter	charakter pionierski/nowatorski
beinhalten	zawierać (w treści)
absatzpolitisch	dotyczący polityki zbytu
die Maßnahme, -n	krok, środek
mittelgroß	średniej wielkości
zügig	nieprzerwany, ciągły

zuständig sein
der Maschinenbau
die Elektrotechnik
die Unterstützung
die Auftragsbearbeitung
die Kontaktpflege
das Stammhaus, -er
der Trainee, -s

der Gruppenleiter, -
der Abteilungsleiter, -
der Bereichsleiter, -

der Geschäftsführer, -
das Lager, -
die Verwaltung, -en
Forschung und Entwicklung
die Personalstruktur
auf sich allein gestellt sein

być odpowiedzialnym
budowa maszyn
elektrotechnika
poparcie
opracowanie zamówienia
pielęgnacja/utrzymywanie kontaktów
centrala, siedziba macierzysta firmy
osoba po studiach, przygotowywana
praktycznie do pracy w danym zakładzie
kierownik grupy
kierownik działu
kierownik działu z kilkoma podod-
działami
zarządzający firmą, kierownik firmy
magazyn
zarządzanie, administracja
badanie i rozwój
struktura zatrudnienia
być zdanym wyłącznie na siebie