

ERFAHRUNGEN

Mathias Müller ist Absolvent des Studiengangs Master of Business Engineering (MBE). Im Rahmen des Fellowshipmodells absolvierte er sein Masterstudium innerhalb der Atlas Copco Gruppe.

Warum haben Sie sich für ein berufsintegriertes Studium an der Steinbeis-Hochschule Berlin entschieden?

Da ich bereits ein duales Bachelorstudium im Bereich Wirtschaftsingenieurwesen absolviert habe, wusste ich im Vorfeld bereits die Vorzüge eines berufsintegrierten Studiums zu schätzen. Die internationale Ausrichtung der Theorieblöcke und die Chance als Account Manager in einem namhaften Industriekonzern für die Betreuung von global agierenden OEMs und TIER-1 der Automobilindustrie zuständig zu sein, haben meine Entscheidung für das Studium an der Steinbeis-Hochschule stark beeinflusst.

Was haben Sie genau während der Projektarbeit gemacht?

Bei meinem projektgebenden Unternehmen habe ich als Account Manager Großkunden aus der Automobilindustrie betreut und ein Projekt geleitet, bei dem die Koordination, Implementierung und Auswertung einer revolutionären Technologie zur Qualitätssicherung während des laufenden Montageprozesses im Vordergrund stand.

Welchen Mehrwert konnten Sie für sich und für das Unternehmen generieren?

Das projektgebende Unternehmen profitiert von der praktischen Umsetzung theoretisch fundierter Modelle und baut innerhalb der zwei Jahre einen Mitarbeiter auf, welcher im Anschluss alle praxis-relevanten Anforderungen erfüllt, um als Global Key Account Manager auf internationalem Parkett zu agieren.

Welche Voraussetzungen sollte man für das Studium mitbringen?

Im technischen Vertrieb ist es von essentieller Bedeutung auf die unterschiedlichen Kundentypen einzugehen und adäquat mit den verschiedenen Hierarchieebenen zu kommunizieren. Empathie, Organisationstalent und Belastbarkeit sind hier besonders hervorzuheben.

Welchen Tipp geben Sie Studieninteressenten?

Sofort bewerben und die Chance nutzen, ein Studium zu absolvieren, welches herausfordernd und einzigartig ist.



Mathias Müller
Absolvent des Masters of Business Engineering

Weitere Erfahrungsberichte und weitere Informationen zum Fellowshipmodell finden Sie auf www.scmt.com

BERATUNG

Dominik Stelzmüller steht Ihnen gerne für die Beantwortung offener Fragen zur Verfügung:

Telefon: +49(0)711 -44 08 08 -556
E-Mail: dominik.stelzmueller@scmt.com

BEWERBUNG

Die Schritte zur Zulassung:

1. Bewerbungsunterlagen
2. Telefoninterview mit einem SCMT Mitarbeiter
3. Eignungsprüfung (Gespräch mit einem der Geschäftsführer und Bearbeitung von Fallstudien auf Deutsch und Englisch)
4. Persönliches Interview bei Atlas Copco in Essen

Unsere Studiengänge, die wir im Rahmen des Fellowshipmodells anbieten, sind international nach FIBAA akkreditiert.



SCMT
Steinbeis Center of Management
and Technology
Research | Education | Consulting

SCMT GmbH - Steinbeis Center of Management
and Technology

Gottlieb-Manz-Straße 10
70794 Filderstadt

www.scmt.com

Stand November 2015.
Änderungen vorbehalten.

SCMT
Steinbeis Center of Management
and Technology
Research | Education | Consulting

Finanziert
Berufsintegriert
International

Traineeprogramm Technischer Vertrieb

Eine Kooperation der Atlas Copco Gruppe und der SCMT GmbH

Atlas Copco

**Steinbeis University
Berlin SHB**

VORSTELLUNG DER ATLAS COPCO GRUPPE

Unser Kooperationspartner

Atlas Copco ist ein weltweit führender Anbieter nachhaltiger Produktivitätslösungen. Das Unternehmen bietet seinen Kunden innovative Kompressoren, Vakuumlösungen, Luftaufbereitungssysteme, Bau- und Bergbaugeräte, Elektrowerkzeuge und Montagesysteme.

Bei den Produkten und Dienstleistungen von Atlas Copco stehen Produktivität, ein hoher Wirkungsgrad, Sicherheit und ergonomische Gestaltung im Mittelpunkt. Das Unternehmen wurde 1873 gegründet, hat seinen Hauptsitz in Stockholm (Schweden) und beliefert Kunden in über 180 Ländern. Atlas Copco beschäftigt mehr als 44.000 Mitarbeiter (Stand 2014).

Für die deutschen Vertriebs- und Servicegesellschaften wurde nun ein innovatives und deutschlandweit einzigartiges Traineeprogramm im technischen Vertrieb entwickelt.

Was Sie erwarten können:

- ▶ Einarbeitung in das Unternehmen an verschiedenen Standorten
- ▶ Besuch von ausländischen Produktionsstandorten (z.B. Antwerpen – Belgien)
- ▶ Intensive Produktschulungen
- ▶ Begleitung durch erfahrene Mentoren und Vertriebscoaches
- ▶ Vorbereitung auf das Zielvertriebsgebiet innerhalb einer Region in Deutschland
- ▶ Hervorragende Weiterbeschäftigungsmöglichkeiten im technischen Vertrieb oder Key Account Management
- ▶ Berufsintegriertes Studienprogramm zum Master of Business Engineering in der Vertiefungsrichtung „Internationaler technischer Vertrieb“ (Vertiefungsrichtung in Planung)

Nähere Informationen zum Master of Business Engineering und dem Fellowshipmodell finden Sie auf der Website der SCMT: www.scmt.com.

TRAINEEPROGRAMM „TECHNISCHER VERTRIEB“

Wie ist der Ablauf des Traineeprogramms im Fellowshipmodell?

Das Traineeprogramm bei Atlas Copco ist als Fellowshipmodell konzipiert. Sie absolvieren einerseits ein finanziertes, berufsintegriertes und internationales Masterstudium an der Steinbeis-Hochschule Berlin und haben andererseits die Möglichkeit, parallel zu den Vorlesungen innerhalb der Atlas Copco Gruppe ein relevantes Projekt im Vertrieb zu bearbeiten.

Für wen ist das Fellowshipmodell geeignet?

Das Programm richtet sich an Nachwuchskräfte, die bereits über ein abgeschlossenes technisches oder naturwissenschaftliches Hochschulstudium (Ingenieure, Wirtschaftsingenieure, Naturwissenschaftler), z.B. im Bereich Maschinenbau, Mechatronik, Elektrotechnik oder vergleichbaren Studienrichtungen verfügen.

Neben einem hohen technischen Verständnis und ersten beruflichen Erfahrungen, sind vor allem eine eigenständige und zielorientierte Arbeitsweise, sowie Kommunikationsstärke und Teamfähigkeit entscheidend.

Welche Vorteile ergeben sich durch das Fellowshipmodell?

- ▶ **Finanziert:** Für die Bearbeitung des zweijährigen Projektes erhalten Sie vom SCMT ein festes Gehalt.
- ▶ **Berufsintegriert:** Im Rahmen des Projekt-Kompetenz-Studiums wenden Sie das erlernte Wissen aus der Theorie unmittelbar innerhalb Ihrer Projektarbeit bei Atlas Copco an. Damit erwerben Sie während Ihres Studiums relevante Berufserfahrung.
- ▶ **International:** Die Seminare an unseren Partnerhochschulen ermöglichen Ihnen, sowohl fachliche als auch persönliche Erfahrungen zu sammeln und Ihre sprachlichen Kenntnisse zu vertiefen.
- ▶ **Erstklassige Perspektiven:** Als Absolvent der SHB/SCMT steht Ihnen ein weites Betätigungsfeld offen. Durch die Praxisorientierung schaffen Sie sich zudem ein interessantes Mitarbeiterprofil und damit beste Ein- und Aufstiegschancen.
- ▶ **Bereicherndes Networking:** Während Ihres Studiums profitieren Sie vom Austausch mit anderen Fellows. Nach dem Studium fördert das SCMT sein großes Alumni-Netzwerk und bietet Ihnen darüber hinaus Zugang zum weltweiten Steinbeis-Netzwerk.
- ▶ **Akademische Qualifikation:** Sie werden von Dozenten aus Praxis, Wissenschaft und Forschung betreut und profitieren von unseren Kontakten zu internationalen Partnerhochschulen.

PROJEKTARBEIT

Das Projekt-Kompetenz-Studium

An der Steinbeis-Hochschule Berlin wird die enge Verzahnung von Theorie und Praxis nicht nur gelehrt, sondern auch gelebt. Das von SCMT entwickelte Projekt-Kompetenz-Studium ist ein einzigartiges Studiensystem, das eine echte Win-Win-Situation für alle Beteiligten schafft – sowohl für die projektgebenden Unternehmen als auch für die projektbearbeitenden Studenten:

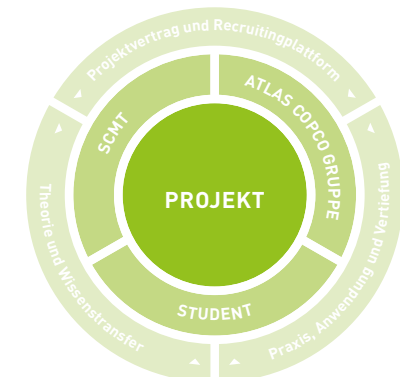
In den Seminarphasen erlangen Sie die für die Problemlösung notwendige methodische Kompetenz. Mit dem gewonnenen fachlichen Wissen aus der Theorie bearbeiten Sie während der Praxisphasen ein relevantes Projekt bei Atlas Copco.

So können Sie das im Studium vermittelte Wissen nutzbringend in der Praxis anwenden. Ihr Projekt dokumentieren Sie mithilfe eines persönlichen Betreuers in Ihrer Masterthesis. Durch den direkten Bezug zu beruflichen Anforderungen generieren Sie mit Ihrem Projekt messbare Ergebnisse für Atlas Copco.

Einzigartig ist, dass Sie neben einem internationalen und nach FIBAA akkreditierten Masterstudium gleichzeitig den Einstieg in das Berufsleben absolvieren und sich hervorragende Weiterbeschäftigungsmöglichkeiten innerhalb eines international agierenden Konzerns sichern.

Projektbeispiele

- ▶ Aufbau einer Vertriebsstrategie für eine Steuerungssoftware und Aufstellen einer Vertriebsargumentationsstrategie
- ▶ Entwicklung einer Geschäftsfeldstrategie in einem neuen Zielmarkt für Atlas Copco
- ▶ Entwicklung einer After Sales Strategie für den Bereich Service



Konkrete Projekte - Kompetente Unterstützung - Messbare Ergebnisse