

Junge Talente fördern

Vom Elektroanlagentechniker in den Vertrieb über ein Traineeprogramm bei Wintersteiger AG.

BEZIRK (pet.) Daniel Trost startet nach seiner Lehre zum Elektroanlagentechniker mit einem Traineeprogramm, das speziell auf seine künftigen Aufgaben zugeschnitten wurde: Nach 1,5 Jah-

Lehrlings Rundschau

Mehr zum Thema auf meinbezirk.at/lehrling-ooe



ren Ausbildung wird der 19-jährige Elektroanlagentechniker aus Schildorn seine berufliche Laufbahn bei Wintersteiger im Vertrieb fortsetzen. Vorstandsvorsitzender Florestan von Boxberg wurde bei der Projektvorstellung im 4. Lehrjahr auf den damali-

gen Lehrling aufmerksam, der als Projektleiter seine Kommunikations- und Präsentationskompetenz bewiesen hat. Mit der BezirksRundschau sprechen von Boxberg und Daniel über das Traineeprogramm:

Herr von Boxberg, warum wurde für Daniel Trost ein Traineeprogramm geschaffen?

Daniel Trost ist genau der Typ, den wir im Vertrieb brauchen: technisch ausgebildet, kommunikativ, selbstbewusst und ambitioniert. Wir wollen gezielt solche jungen Talente fördern. Mit einem maßgeschneiderten Traineeprogramm ermöglichen wir Daniel Trost den Einstieg in den Vertrieb und bereiten ihn so bestmöglich auf zukünftige Aufgaben bei Wintersteiger vor.

Daniel, wann hast du mit deiner Lehre begonnen?

Im August 2013 habe ich die Leh-

re zum Elektroanlagentechniker begonnen und im Jänner 2017 mit gutem Erfolg abgeschlossen.

Du hast dich bei einer Firmenveranstaltung profiliert?

Bei der Firma Wintersteiger werden im letzten Lehrjahr Projekte zugeteilt. Ich habe in unserem Team die Aufgabe des Projektleiters übernommen. Wir erhielten den Auftrag, ein Laborsystem für die Lehrwerkstätte zu entwickeln und von der Planung über die Kalkulationen bis hin zur Realisierung alles selbstständig durchzuführen. Unsere gelungene Projektvorführung war der Auslöser, dass Dr. Florestan von Boxberg und der restliche Vorstand auf mich aufmerksam wurden.

Was kommt da auf dich zu?

Ich werde in verschiedenen Abteilungen arbeiten und Wissen sammeln, das ich später im



Daniel Trost startet das Traineeprogramm.

Foto: BRS

Vertrieb brauche. Den Großteil der Zeit arbeite ich in den Vertriebsabteilungen in den Geschäftsfeldern Sports und Feldversuchstechnik mit. Ich starte im Technischen Kundenservice und wechsle dann in den Kunden- und Verkaufsdienst. Ich begleite auch unsere regionalen Verkäufer bei ihren Kundenbesuchen. Das Programm endet mit einem Auslandsaufenthalt in einer unserer Niederlassungen.