

Praktikumsbericht
Inside Sales bei PALFINGER EMEA GmbH
von Anika Spitzer

Im Juli 2025 absolvierte ich den zweiten Teil meiner Pflichtpraxis bei der PALFINGER EMEA GmbH in Salzburg im Bereich Inside Sales.

Die EMEA-Region (Europe, Middle East, Africa) ist innerhalb des PALFINGER-Konzerns für das operative Geschäft in ihren Märkten zuständig und setzt die strategischen Vorgaben der PALFINGER AG im Vertrieb und Service um.

Den Ersten Teil meines Praktikums habe ich bereits im September 2023 bei voestalpine Iberia in Barcelona absolviert und damit insgesamt 8 Wochen der vorgesehenen Praxis abgedeckt. Der Schwerpunkt meiner Tätigkeit während des Praktikums war die Übersetzung von Trainings- und Schulungsunterlagen für den Verkauf von Serviceverträgen in den Sprachkombinationen Deutsch, Englisch und Spanisch. Dabei konnte ich die im Studium erworbenen Übersetzungskompetenzen direkt anwenden. Ein weiterer wesentlicher Bereich war die Bearbeitung internationaler Kundenanfragen zu Serviceverträgen, Bestellungen und Vertragsänderungen. Die Abwicklung erfolgte überwiegend im SAP-System, wodurch ich den kompletten Prozess von der Anfrage bis zur administrativen Erfassung und Nachverfolgung kennenlernen und Grundkenntnisse mit der Software erlernen konnte.

In meinen Kursen an der Universität Salzburg habe ich dafür relevante Fähigkeiten erworben. Dazu gehört ein solides betriebswirtschaftliches Grundverständnis (Unternehmensprozesse, Kosten-/Nutzenlogik), strategisches Denken und Analysieren (Markt- und Wettbewerbsanalyse), Grundlagen des internationalen Managements (Arbeiten in globalen Strukturen, Verständnis für unterschiedliche Märkte), sowie strukturierte Arbeits- und Projektkompetenz (zielorientiertes Planen, sauberes Dokumentieren, Verlässlichkeit bei Deadlines). Diese Skills konnte ich im Praktikum sehr gut nutzen.

Rückblickend hat mir das Praktikum sowohl fachlich als auch persönlich viel gebracht. Ich konnte meine wirtschaftlichen und organisatorischen Kenntnisse aus dem Studium in einem realen Unternehmenskontext anwenden, meine SAP-Praxis ausbauen und gleichzeitig meine Sprachkompetenzen in einem professionellen Umfeld nutzen. Besonders wertvoll war der Einblick in internationale Kundenprozesse und das Zusammenspiel verschiedener Konzernbereiche. Insgesamt hat das Praktikum meine Interessen im Bereich internationaler Vertrieb, Service und Customer Interaction klar bestätigt und mir gezeigt, wie vielfältig die Einsatzmöglichkeiten meiner Studienkombination in einem globalen Industrieunternehmen sind.