Einzelhandel - Elektro-Elektronikberatung (Lehrberuf)

Weitere Informationen und Ausbildungsbetriebe unter https://www.berufeerleben.at/berufe/1671

Lehrzeit: 3 Jahre

Berufsbeschreibung

Einzelhandelskaufleute im Bereich Elektro-Elektronikberatung verkaufen Elektrogeräte und beraten ihre Kundinnen und Kunden. Sie bestellen Waren, übernehmen Lieferungen und sorgen für eine fachgerechte Lagerung. Sie planen verkaufsfördernde Maßnahmen (z. B. Werbung) und setzen diese um. Sie informieren ihre Kundinnen und Kunden über Produktunterschiede, technische Details und die notwendigen Voraussetzungen für die Inbetriebnahme der gewünschten technischen Geräte (z. B. Anschlüsse für Strom und Wasser laut Typenschild bzw. Gebrauchsanleitung und/oder Schaltplan, Einbaumöglichkeiten und Absicherung). Beim Verkauf ihrer Waren wickeln sie den Zahlungsverkehr ab.

Elektro-Elektronikberater*innen arbeiten im Team mit ihren Kolleginnen/Kollegen und haben Kontakt zu Fachkräften aus anderen Abteilungen und zu ihren Kundinnen und Kunden. Sie arbeiten in Elektrofachgeschäften, in Filialen von Elektrohandelsunternehmen oder in den Elektronikabteilungen von Kaufhäusern.

Anforderungen

Körperliche Anforderungen:

- gute körperliche Verfassung - Stehen

Fachkompetenz:

- Anwendung und Bedienung digitaler Tools
- Datensicherheit und Datenschutz
- gute Beobachtungsgabe
- gute Deutschkenntnisse
- gute rhetorische Fähigkeit
- gutes Gedächtnis
- kaufmännisches Verständnis
- technisches Verständnis
- Zahlenverständnis und Rechnen

Sozialkompetenz:

- Argumentationsfähigkeit / Überzeugungsfähigkeit
- Aufgeschlossenheit
- Hilfsbereitschaft
- Konfliktfähigkeit
- Kontaktfreude
- Kund*innenorientierung
- Verkaufstalent

Selbstkompetenz:

- Aufmerksamkeit
- Flexibilität / Veränderungsbereitschaft
- Freundlichkeit
- Selbstvertrauen / Selbstbewusstsein

Weitere Anforderungen:

- gepflegtes Erscheinungsbild

Methodenkompetenz:

- Organisationsfähigkeit
- Problemlösungsfähigkeit
- Prozessverständnis
- systematische Arbeitsweise
- Umgang mit sozialen Medien

Tätigkeiten und Aufgaben

- Bedarf für die Warenbeschaffung ermitteln
- Einkauf unter Berücksichtigung neuer Technologien
- Warenlieferungen überwachen und administrativ bearbeiten
- Waren übernehmen, kontrollieren, lagern und pflegen
- betriebliches Warensortiment vorbereiten, bereitstellen und verkaufsgerecht präsentieren
- die Kundinnen und Kunden bei der Produktauswahl vor allem hinsichtlich der technischen Eigenschaften und der Anwendungsmöglichkeiten beraten
- Gebrauchsanweisungen und Anleitungen für die Montage und Inbetriebnahme umsetzen
- Kundinnen und Kunden über Sicherheitsvorschriften, die bei der Produktanwendung zu berücksichtigen sind, informieren
- Kundinnen und Kunden über Energiebedarf, Energieeffizienz, Wirtschaftlichkeit, Lebensdauer, Entsorgung der Produkte informieren
- Serviceleistungen anbieten
- Verkaufsgespräche führen
- Bestellungen und Aufträge entgegennehmen und abwickeln inklusive Rechnungslegung und Zahlungsverkehr
- Reklamationen behandeln