Medizinproduktekaufmann / Medizinproduktekauffrau (Lehrberuf)

Weitere Informationen und Ausbildungsbetriebe unter https://www.berufeerleben.at/berufe/2418

Lehrzeit: 3 Jahre

Berufsbeschreibung

Medizinproduktekaufleute verkaufen medizinische Geräte, Anlagen und Heilbehelfe wie z. B. orthopädische und zahnmedizinische Geräte, technische Hilfen für behinderte Menschen, wiederverwendbare Instrumente (z. B. chirurgisches Besteck), Implantate, Anästhesie- und Beatmungsgeräte, Röntgen und andere bildgebende Geräte oder Krankenhausinventar. Ihre Kundinnen und Kunden sind vor allem Krankenhäuser, Pflegeheime, Rehabilitationszentren, Diagnostiklabors, aber auch Facharztpraxen, Physiotherapeut*innen, Wellnesseinrichtungen und wie z. B. im Orthopädiehandel auch Privatpersonen.

Im Verkaufsgespräch ermitteln sie den Bedarf ihrer Kundinnen und Kunden, beraten sie über die Eigenschaften, Funktion, technische Details und Produktunterschiede und die notwendigen Voraussetzungen für die Inbetriebnahme. Außerdem schulen sie ihre Kundinnen und Kunden in der sachgemäße Anwendung und Pflege der Produkte.

Medizinproduktekaufleute arbeiten im Team mit ihren Kolleginnen und Kollegen und haben Kontakt zu Fachkräften aus dem medizinischen Bereich und zu Lieferanten. Sie arbeiten im Medizinproduktefachhandel und -großhandel und sind regelmäßig bei ihren Kunden und Kundinnen vor Ort.

Anforderungen

Fachkompetenz:

- Anwendung und Bedienung digitaler Tools
- Datensicherheit und Datenschutz
- gute Deutschkenntnisse
- gute rhetorische Fähigkeit
- kaufmännisches Verständnis
- mathematisches Verständnis
- medizinisches Verständnis
- technisches Verständnis

Sozialkompetenz:

- Argumentationsfähigkeit / Überzeugungsfähigkeit
- Aufgeschlossenheit
- Kommunikationsfähigkeit
- Kontaktfreude
- Kritikfähigkeit
- Kund*innenorientierung
- Verkaufstalent

Selbstkompetenz:

- Aufmerksamkeit
- Belastbarkeit / Resilienz
- Beurteilungsvermögen / Entscheidungsfähigkeit
- Flexibilität / Veränderungsbereitschaft
- Freundlichkeit
- Selbstorganisation
- Selbstvertrauen / Selbstbewusstsein
- Sicherheitsbewusstsein

Weitere Anforderungen:

- gepflegtes Erscheinungsbild
- Mobilität (wechselnde Arbeitsorte)

Methodenkompetenz:

- Informationsrecherche und Wissensmanagement
- Koordinationsfähigkeit
- Organisationsfähigkeit
- systematische Arbeitsweise
- Umgang mit sozialen Medien
- unternehmerisches Denken

Tätigkeiten und Aufgaben

- Bedarf für die Warenbeschaffung ermitteln und Bestellungen durchführen
- Wareneingänge kontrollieren, Reklamationen bei Lieferverzug, Nichtlieferung, Fehllieferungen oder mangelhafter Ware vornehmen
- Waren einlagern und pflegen, insb. im Hinblick auf Hygiene und Umgang mit sterilen Produkten
- Warensortiment vorbereiten und im Verkaufsraum oder beim Kunden verkaufsgerecht präsentieren
- über die Wareneigenschaften, Verwendungsmöglichkeiten, Warenpflege und Qualität von Medizinprodukten informieren und beraten und Kunden und Kundinnen einschulen
- Serviceleistungen anbieten
- Transporte organisieren, insb. für Medizinprodukte, die unter die Kategorie Gefahrengüter fallen
- Verkaufsgespräche führen
- Bestellungen und Kundenaufträge entgegennehmen und abwickeln, Zahlungsverkehr durchführen
- Reklamationen (Beschwerden) bearbeiten