Medizinproduktekaufmann / Medizinproduktekauffrau (Lehrberuf)

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, Röntgengeräte 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.

Ausbildung

Die Ausbildung erfolgt als **Lehrausbildung** (= Duale Ausbildung). Voraussetzung dafür ist die Erfüllung der 9-jährigen Schulpflicht und eine Lehrstelle in einem Ausbildungsbetrieb. Die Ausbildung erfolgt überwiegend im **Ausbildungsbetrieb** und begleitend dazu in der **Berufsschule**. Die Berufsschule vermittelt den theoretischen Hintergrund, den du für die erfolgreiche Ausübung deines Berufs benötigst.

Wichtige Aufgaben und Tätigkeiten

- 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 / bei der Kundin verkaufsgerecht präsentieren
- über die Wareneigenschaften, Verwendungsmöglichkeiten, Warenpflege und Qualität von Medizinprodukten informieren und berateten 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

Anforderungen

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

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

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

- gepflegtes Erscheinungsbild
- Mobilität (wechselnde Arbeitsorte)

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

© ibw-Institut für Bildungsforschung der Wirtschaft