



Wir machen **KÖNNEN** sichtbar.

www.tcc.or.at

Medizinproduktekaufmann / Medizinproduktekauffrau (Lehrberuf) - Lehrzeit: 3 Jahre

English: Medical devices trader

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.

Arbeits- und Tätigkeitsbereiche:

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 vor allem an Krankenhäuser, Pflegeheime, Rehabilitationszentren, Diagnostiklabors, aber auch an Facharztpraxen, Physiotherapeut*innen und Wellnesseinrichtungen.

Im Verkaufsgespräch ermitteln sie den Bedarf ihrer Kundinnen und Kunden, beraten sie über die Eigenschaften, Funktion, technische Details und Produktunterschiede und - besonders bei technischen Geräten - über die notwendigen Voraussetzungen für die Inbetriebnahme (z. B. Anschlüsse für Strom und Wasser, Einbaumöglichkeiten und Absicherung). In der Beratung unterliegen sie den strengen Vorschriften über die Informationspflicht gemäß Medizinproduktegesetz. Sie verhandeln mit den Kundinnen und Kunden Liefer- und Zahlungskonditionen, nehmen die Bestellungen entgegen und wickeln den Zahlungsverkehr ab. Zu den Aufgaben von Medizinproduktekaufleuten gehört es auch, den Transport und die Zustellung der Geräte und Waren zu organisieren. Dabei müssen sie häufig die Bestimmungen über Gefahrguttransporte berücksichtigen.

Im Fachgeschäft präsentieren und verkaufen sie die Produkte und beraten auch Privatkundinnen und -kunden (Konsumentinnen und Konsumenten); z. B. im orthopädischen Einzelhandel. Sie beraten über das Warensortiment, über Eigenschaften, Qualität und Unterschiede der verschiedenen Angebote. Informieren über mögliche Alternativen, Preise, Mengen und wickeln die Zahlung ab. Auf Kundenwunsch bestellen sie nicht lagernde Waren bei Produzenten oder Großhändlern oder fordern sie aus anderen Filialen an.

Medizinproduktekaufleute sind auch für die Warenbestellung zuständig. Sie ermitteln den Warenbedarf, wählen geeignete Lieferanten aus und führen die Bestellung durch. Bei der Anlieferung übernehmen sie die Waren, prüfen die Lieferungen und sorgen für eine fachgerechte Lagerung (Einhaltung von Hygienestandards, Lagerung steriler Produkte). Wenn bei der Lieferung und Warenannahme Mängel festgestellt werden, reklamieren sie diese beim Lieferanten und veranlassen z. B. den Austausch der mangelhaften Produkte. Weiters planen und realisieren sie verkaufsfördernde

Maßnahmen. Darüber hinaus können sie aber auch entsprechende betriebswirtschaftliche Aufgaben im Personal- und Rechnungswesen übernehmen.

Ist ein Kunde/eine Kundin mit der gekauften/bestellten Ware einmal nicht zufrieden, weil diese z. B. beschädigt ist, nicht wunschgemäß funktioniert, die Lieferung nicht vollständig ist usw., nehmen Medizingroßhändler die Reklamation entgegen und sorgen dafür, dass rasch ein ordnungsgemäßes Produkt geliefert wird. Immer wichtiger wird im Handel die Verkaufsabwicklung über E-Commerce - also Verkaufsportale im Internet. Für viele Handelsmitarbeiter*innen wird daher auch der sichere Umgang mit E-Commerce-Anwendungen immer wichtiger. Dabei spielt sowohl die rasche als auch die richtige Abwicklung der Kundenbestellungen eine besondere Rolle.

Alle aktuellen Informationen zum Thema Berufsorientierung finden Sie auf unserer Website www.tcc.or.at **Schulen & Jugendliche / Tipps und Links.**