

Kurztitel

Medizinproduktekaufmann/Medizinproduktekauffrau-Ausbildungsordnung

Kundmachungsort

BGBI. II Nr. 200/2021

Typ

V

§/Artikel/Anlage

§ 2

Inkrafttretensdatum

01.05.2021

Index

50/04 Berufsausbildung

Text**Berufsprofil**

§ 2. (1) Mit dem positiven Abschluss der Lehrabschlussprüfung und der Berufsschule verfügt der Medizinproduktekaufmann/die Medizinproduktekauffrau über folgende berufliche Kompetenzen:

(2) Fachliche Kompetenzbereiche:

1. Verkauf und Beratung

Der Medizinproduktekaufmann/Die Medizinproduktekauffrau ermittelt Kundenbedürfnisse und berät die Kunden entsprechend ihren Erwartungen und Wünschen auf Grundlage seines/ihrer umfassenden Know-hows zu den Produkten des betrieblichen Sortiments. Er/Sie präsentiert geeignete Produkte und informiert über ihre Eigenschaften, Verwendungsmöglichkeiten etc. Der Medizinproduktekaufmann/Die Medizinproduktekauffrau bietet Kunden Ergänzungs- und Ersatzartikel sowie betriebliche Serviceleistungen an. Er/Sie schult Kunden bezüglich Wareneigenschaften, Verwendungsmöglichkeiten, Warenpflege etc. ein und dokumentiert die Einschulung. Ebenso wickelt er/sie Zahlungen ab und ermittelt den Tagesumsatz. Mit Beschwerden und Reklamationen geht der Medizinproduktekaufmann/die Medizinproduktekauffrau kompetent um.

2. Warenbeschaffung und Lagerung

Der Medizinproduktekaufmann/Die Medizinproduktekauffrau verfügt über Kenntnisse des Beschaffungswesens, bearbeitet verschiedene Aufgaben in diesem Bereich und kommuniziert dabei mit Personen inner- und außerhalb des Betriebs. So ermittelt er/sie den Warenbedarf in seinem/ihrer Aufgabenbereich, wirkt bei der Eignungsprüfung neuer Lieferanten und/oder Produkte mit und führt Warenbestellungen durch. Der Medizinproduktekaufmann/Die Medizinproduktekauffrau nimmt Waren seines/ihrer Aufgabenbereichs an und lagert diese fachgerecht. Darüber hinaus gibt er den Warentransport in Auftrag. Er/Sie kontrolliert Rechnungen und setzt bei mangelhaften Lieferungen angemessene Maßnahmen.

3. Marketing

Im Bereich Marketing verfügt der Medizinproduktekaufmann/die Medizinproduktekauffrau über ein grundlegendes Know-how und bearbeitet darauf aufbauend verschiedene Aufgaben im Rahmen der Durchführung von betrieblichen Marketingmaßnahmen. So präsentiert er/sie das betriebliche Sortiment unter Beachtung gesetzlicher Bestimmungen und arbeitet bei der Organisation verkaufsfördernder

Maßnahmen mit. Ebenso arbeitet er/sie an Maßnahmen zur Kundenbindung und am betrieblichen Außenauftritt mit.

(3) Fachübergreifende Kompetenzbereiche:

Zur Erfüllung dieser fachlichen Aufgaben, die der Medizinproduktekaufmann/die Medizinproduktekauffrau in unterschiedlichen Branchen und Tätigkeitsfeldern erfüllen kann, setzt er/sie folgende fachübergreifende Kompetenzen ein:

1. Arbeiten im betrieblichen und beruflichen Umfeld

Der Medizinproduktekaufmann/Die Medizinproduktekauffrau verfügt über grundlegende Kenntnisse des betrieblichen Leistungsspektrums sowie betriebs- und volkswirtschaftlicher sowie ökologischer Zusammenhänge, um seine/ihre Tätigkeiten effizient und nachhaltig zu organisieren und auszuführen. Er/Sie agiert innerhalb der betrieblichen Aufbau- und Ablauforganisation selbst-, sozial- und methodenkompetent und bearbeitet die ihm/ihr übertragenen Aufgaben lösungsorientiert sowie situationsgerecht auf Basis seines/ihrer Verständnisses für Intrapreneurship. Darüber hinaus kommuniziert er/sie zielgruppenorientiert, berufsadäquat auch auf Englisch, und agiert kundenorientiert. Der Medizinproduktekaufmann/Die Medizinproduktekauffrau berücksichtigt die Grundsätze unternehmerischen Denkens bei seinen/ihren Aufgaben und handelt kostenbewusst. Er/Sie führt Arbeiten im betrieblichen Rechnungswesen durch. Dazu zählt das Bearbeiten von Belegen des Lehrbetriebs und die Vorbereitung für die Verbuchung.

2. Qualitätsorientiertes, sicheres und nachhaltiges Arbeiten

Der Medizinproduktekaufmann/Die Medizinproduktekauffrau wendet die Grundsätze des betrieblichen Qualitätsmanagements an und bringt sich in die Weiterentwicklung der betrieblichen Standards ein. Er/Sie reflektiert sein/ihr eigenes Vorgehen und nutzt die daraus gewonnenen Erkenntnisse in seinem/ihrer Aufgabenbereich. Der Medizinproduktekaufmann/Die Medizinproduktekauffrau beachtet die rechtlichen und betrieblichen Regelungen für seine/ihre persönliche Sicherheit und Gesundheit am Arbeitsplatz und handelt bei Unfällen, Verletzungen oder persönlichen Übergriffen (insbesondere sexuelle Belästigung, Gewalt, Mobbing) situationsgerecht. Im Rahmen seines/ihrer Aufgabenbereiches berücksichtigt er/sie wesentliche ökologische Auswirkungen seiner/ihrer Tätigkeit und handelt somit nachhaltig und ressourcenschonend.

3. Digitales Arbeiten

Der Medizinproduktekaufmann/Die Medizinproduktekauffrau wählt im Rahmen der rechtlichen und betrieblichen Vorgaben die für seine/ihre Aufgaben am besten geeignete/n digitalen Geräte, betriebliche Software und digitale Kommunikationsformen aus und nutzt diese effizient. Er/Sie beschafft auf digitalem Weg die für die Aufgabenbearbeitung erforderlichen betriebsinternen und -externen Informationen. Der Medizinproduktekaufmann/Die Medizinproduktekauffrau agiert auf Basis seiner/ihrer digitalen Kompetenz zielgerichtet und verantwortungsbewusst. Dazu zählt vor allem der sensible und sichere Umgang mit Daten unter Berücksichtigung der rechtlichen und betrieblichen Vorgaben (zB Datenschutzgrundverordnung).

Schlagworte

Ergänzungsartikel, Aufbauorganisation

Zuletzt aktualisiert am

03.05.2021

Gesetzesnummer

20011532

Dokumentnummer

NOR40233337