

Medizinproduktekaufmann/-frau

Berufsbeschreibung

Die Medizinproduktekauffrauen und –kaufmänner führen in ihrem beruflichen Alltag vor allem Verkaufsgespräche. In diesen stellen sie medizinische, orthopädische und zahnmedizinische Geräte bzw. Instrumente, Implantate oder auch bildgebende Geräte (wie bspw. für das Röntgen) vor und versuchen, diese zu verkaufen. Die Käufer sind wiederum Krankenhäuser, Pflegeheime, Labore, Reha-Zentren oder Praxen von Physiotherapeuten oder auch Fachärzten.

Dazu kennen sich die Medizinproduktekaufmänner natürlich bestens in den medizinischen Geräten und Hilfsmitteln aus und beherrschen deren Vorzüge und Nachteile aus dem Effeff. Dazu wissen sie Bescheid, wenn es um die technischen Details geht, um Unterschiede bei verschiedenen Produkten, um die Eigenschaften bzw. Funktionsweisen, aber auch die Voraussetzungen, die man benötigt, um die Geräte in Betrieb zu nehmen, wie Anschlüsse. Sie führen die Kundinnen und Kunden in die Nutzung der Geräte ein.

Zudem bestellen die Medizinproduktekaufleute die Waren und Geräte nach, kontrollieren den Wareneingang und lagern die Waren gemäß den Anforderungen.

Anforderung

Vorausgesetzt wird die Erfüllung der neunjährigen Schulpflicht.

Technisches Verständnis, Interesse an Naturwissenschaft und Forschung, gute Rhetorik, teamorientiertes als auch selbständiges Arbeiten, organisiert, flexibel und mobil, Verkaufstalent.

Ausbildung

Duale Ausbildung mit einer Dauer von 3 Jahren.

Entwicklungsmöglichkeiten

Meister- und Befähigungsprüfung. Weiterbildungsmöglichkeiten in vielen verschiedenen Bereichen wie Logistik, Medizintechnik, Orthopädie, Akquisition, Kundenberatung und Verkauf, E-Commerce.

Aufstieg: Medizinprodukteberater an Handelsakademie mit Diplomabschluss, an Berufsakademie für Handel Abschluss als Akademischer Experte oder Master of Science bzw. Uni mit Abschluss eines Zertifikats, selbständige/r Berater/in.