EDV-Kaufmann / EDV-Kauffrau (Lehrberuf)

BERUFSBESCHREIBUNG

EDV-Kaufleute sind mit dem Ein- und Verkauf von Hard- und Softwareprodukten tätig. Außerdem bieten sie begleitende Serviceleistungen an. Sie beraten ihre Kundinnen und Kunden und installieren die Geräte dem jeweiligen Standard oder Kundenwunsch entsprechend. Im Einkauf bestellen sie Waren nach und sorgen für deren fachgerechte Lagerung. Im Rahmen der Kundenbetreuung suchen sie bei Störungen nach Fehlern und beheben diese selbst oder leiten die fehlerhaften Geräte an die Hersteller weiter. EDV-Kaufleute arbeiten im Team mit ihren Kolleginnen und Kollegen in Fachgeschäften des EDV-Handels oder in Fachabteilungen von Kaufhäusern und haben Kontakt zu Fachkräften aus anderen Abteilungen (z. B. Lagerhaltung, Rechnungswesen) und ihren Kundinnen und Kunden.

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

- Kundinnen/Kunden bei der Auswahl von Produkten beraten unter Berücksichtigung technischer, kaufmännischer und rechtlicher Voraussetzungen
- Service- und Betreuungskonzepte anbieten
- Bestellungen entgegennehmen und Kundenaufträge abwickeln
- Rechnungslegung und Zahlungsverkehr durchführen
- Kaufverträge, Lizenzverträge, Verkaufsdokumente ausstellen
- kleine Mängel selbst beheben oder im Garantiefall an die Hersteller weiterleiten
- Waren bestellen, entgegennehmen, Reklamationen durchführen, die Ware sachgerecht lagern bzw. im Verkaufsraum präsentieren

Anforderungen

- gutes Sehvermögen (viel Lesen bzw. Arbeiten am Computer)
- Unempfindlichkeit gegenüber künstlicher Beleuchtung

- Anwendung und Bedienung digitaler Tools
- Datensicherheit und Datenschutz
- Fremdsprachenkenntnisse
- gute Deutschkenntnisse
- kaufmännisches Verständnis
- technisches Verständnis
- Zahlenverständnis und Rechnen

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

- Aufmerksamkeit
- Flexibilität / Veränderungsbereitschaft
- Freundlichkeit
- Selbstvertrauen / Selbstbewusstsein

- gepflegtes Erscheinungsbild

- Koordinationsfähigkeit
- logisch-analytisches Denken / Kombinationsfähigkeit
- Organisationsfähigkeit
- Planungsfähigkeit
- Prozessverständnis
- systematische Arbeitsweise
- Umgang mit sozialen Medien

© ibw-Institut für Bildungsforschung der Wirtschaft