



Einzelhandel - Digitaler Verkauf (Lehrberuf) - Lehrzeit: 3 Jahre

English: Retail trade services specialising in digital sales

Berufsbeschreibung:

Einzelhandelskaufleute können zu ihrer Ausbildung im jeweiligen Schwerpunkt (z. B. Lebensmittelhandel, Allgemeiner Einzelhandel, Textilhandel) eine Zusatzausbildung Digitaler Verkauf wählen. Digitale Einzelhandelskaufleute (Digitale Verkäufer*innen) unterstützen ihre Verkaufstätigkeiten mit Hilfe mobiler oder stationärer digitaler Endgeräte. Das sind tragbare oder fix montierte Kommunikationsgeräte, die zur Sprach- und Datenübertragung eingesetzt werden, wie z. B. Mobiltelefone, Smartphones, Netbooks, Notebooks, Tablets oder Terminals.

Wie in anderen Einzelhandelsberufen auch, liegt der Schwerpunkt ihrer Tätigkeit in der Betreuung und Beratung von Kundinnen und Kunden, in der Verkaufsabwicklung und der Pflege ihrer Waren. Das besondere an Digitalen Verkäufer*innen ist, dass sie bei allen ihren Tätigkeiten, insbesondere in der Beratung und Kommunikation mit Kundinnen und Kunden gezielt digitale Geräte und Anwendungen zur Recherche, Beratung und Abwicklung des Verkaufs einsetzen.

Arbeits- und Tätigkeitsbereiche:

Einzelhandelskaufleute im Schwerpunkt Digitaler Verkauf (Digitale Verkäufer*innen) sind universell für den Einsatz von mobilen Endgeräten im Verkauf ausgebildet. Sie sind für den Ein- und Verkauf, für die Betreuung des Lagers und der Geschäftsräumlichkeiten zuständig und erledigen verschiedene kaufmännische Arbeiten.





Sie ermitteln den Warenbedarf, holen Angebote von Lieferanten ein, bestellen die Waren und führen Inventuren durch. Im Verkauf sind sie Spezialisten/Spezialistinnen für die jeweilige stationäre und digitale Angebotspalette (Online-Shop) des Unternehmens. Sie informiert und beraten die Kundinnen und Kunden mit Unterstützung digitaler Endgeräte zu allen Fragen rund um die gewünschten Produkte.

Digitale Verkäufer*innen präsentieren ihre Waren auf Verkaufsflächen und beraten die Kundinnen und Kunden über die Verwendung, Eigenschaften und Pflegebedingungen der vom Unternehmen angebotenen Produkte. Sind Waren nicht vorrätig oder werden sie auch individualisiert bzw. personalisiert angeboten oder werden Ergänzungs- und Zusatzartikel benötigt, weisen Digitale Verkäufer*innen auf die Beschaffungsmöglichkeiten hin.

Ebenso bieten sie andere Serviceleistungen des Betriebes in Verbindung mit digitalen Endgeräten an. Außerdem bestellen sie Waren nach, übernehmen diese und lagern sie fachgerecht. Sie erstellen Rechnungen und fertigen Lieferscheine aus.

Digitale Verkäufer*innen wissen, wie Waren im Multi-Channel-System präsentiert werden und kennen verschiedene verkaufsfördernde Werbemaßnahmen im E-Commerce-Bereich. Sie wissen über die Zahlungsmöglichkeiten und Zahlungsabwicklungen bei Online-Geschäften Bescheid und kennen die digitalen Grundlagen, mit denen die Warenbewegung im Unternehmen erfolgt.

Die Abwicklung von Retouren aus dem Multi-Channel-Selling (online kaufen – offline retournieren) und das Beantworten von Online-Anfragen gehören ebenso zu ihren Aufgaben.

Alle aktuellen Informationen zum Thema Berufsorientierung finden Sie auf unserer Website www.taz.at unter dem Reiter Tipps und Links.



TCC – Testcenter Carinthia, WIFI Kärnten GmbH, 9020 Klagenfurt, Lastenstraße 26
T: 059434 9092, M: taz@wifikaernten.at