

Elektro- und ElektronikverkäuferIn

Im BIS anzeigen



Haupttätigkeiten

Elektro- und ElektronikverkäuferInnen führen in Einzelhandelsbetrieben den Einkauf, die Lagerung, die Beratung der KundInnen und den Verkauf von elektrotechnischen und elektronischen Waren durch. Sie verkaufen Elektroprodukte und -geräte wie z.B. Elektrohaushaltsgeräte, Leuchtmittel, Unterhaltungselektronik, Elektroinstallationswaren und auch einzelne Komponenten.

Einkommen


Elektro- und ElektronikverkäuferInnen verdienen ab 1.940 Euro bis 2.040 Euro brutto pro Monat.

- Beruf mit Lehrausbildung: 1.940 bis 2.040 Euro brutto

Beschäftigungsmöglichkeiten

Elektro- und ElektronikverkäuferInnen arbeiten in selbständigen Einzelhandelsgeschäften, in Filialen großer Einzelhandelsketten und in Elektro-/Elektronik-Abteilungen von Kaufhäusern.

Aktuelle Stellenangebote

.... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room): **83**  zum AMS-eJob-Room

In Inseraten gefragte berufliche Kompetenzen

- Bedienung von Computerkassen
- Digitaler Verkauf
- Fachberatung
- Lagertätigkeit
- Preisauszeichnung
- Regalbetreuung
- Reparaturannahme
- Technischer Verkauf
- Telefonanlagen
- Unterhaltungselektronik-Verkauf

Weitere berufliche Kompetenzen

Berufliche Basiskompetenzen

- Elektro- und Telekommunikationsprodukte
- Elektrogeräte
- Unterhaltungselektronik
- Verkaufskennnisse

Fachliche berufliche Kompetenzen

- Branchenspezifische Produkt- und Materialkenntnisse
 - Elektro- und Telekommunikationsprodukte (z. B. Elektrogeräte)
- E-Commerce-Kennnisse
- EDV-Anwendungskennnisse
 - Internet-Anwendungskennnisse
 - Datenpflege (z. B. Stammdatenpflege)
 - Bürosoftware-Anwendungskennnisse (z. B. Tabellenkalkulationsprogramme-Anwendungskennnisse, Textverarbeitungsprogramme-Anwendungskennnisse)
- IT-Support
 - EDV-Schulung

- Kundenbetreuungskenntnisse
 - Beschwerdemanagement
 - Fachberatung (z. B. Produktinformation)
- Logistikkenntnisse
 - Materialwirtschaft (z. B. Kontrolle des Warenzustands)
 - Lagerwirtschaft (z. B. Warenübernahme)
- Transportabwicklungskennntnisse
 - Zustelldienste (z. B. Lieferung von Elektrogeräten)
- Verkaufskennntnisse
 - Kassieren im Verkauf
 - Technischer Verkauf
 - Warenauszeichnung
 - Einzelhandel (z. B. Elektronik-Verkauf, Verkauf von Multimedia-Geräten, Unterhaltungselektronik-Verkauf)

Überfachliche berufliche Kompetenzen

- Freundlichkeit
- Gutes Auftreten
 - Gepflegtes Äußeres
 - Höflichkeit
- IT-Affinität
- Kontaktfreude
- Serviceorientierung
- Technisches Verständnis
- Verkaufstalent

Digitale Kompetenzen nach DigComp

1 Grundlegend		2 Selbstständig		3 Fortgeschritten		4 Hoch spezialisiert	
<p>Beschreibung: Elektro- und ElektronikverkäuferInnen verwenden in ihrer Arbeit unterschiedliche digitale Anwendungen und Geräte zur innerbetrieblichen Kommunikation und Zusammenarbeit, im Umgang mit Kundinnen und Kunden oder in der Bereitstellung der Waren (Lager, Verkaufsfläche). Sie müssen in der Lage sein die berufs- und betriebsspezifische Anwendungen und Geräte selbstständig und auch in komplexen, nicht-alltäglichen Situationen zu bedienen und effizient zu nutzen. Sie erkennen Fehler und Probleme und können standardisierte Lösungen anwenden. Außerdem kennen sie die betrieblichen Datensicherheitsvorschriften und halten diese ein.</p>							

Detailinfos zu den digitalen Kompetenzen

Kompetenzbereich	Kompetenzstufe(n) von ... bis ...								Beschreibung
0 - Grundlagen, Zugang und digitales Verständnis	1	2	3	4	5	6	7	8	Elektro- und ElektronikverkäuferInnen verstehen die Funktion von berufs- und betriebsspezifischen digitalen Anwendungen, Geräten und Maschinen (z. B. Automatisierte Bestandskontrolle, Interaktive Verkaufsassistenten, Mobile Payment, Store- und Warehouse-Management-Systeme) auch in komplexen und neuen Arbeitssituationen selbstständig und sicher bedienen und anwenden.
1 - Umgang mit Informationen und Daten	1	2	3	4	5	6	7	8	Elektro- und ElektronikverkäuferInnen können für unterschiedliche Aufgaben und Fragestellungen arbeitsrelevante Daten und Informationen recherchieren, vergleichen, beurteilen und in der jeweiligen Arbeitssituation anwenden.
2 - Kommunikation, Interaktion und Zusammenarbeit	1	2	3	4	5	6	7	8	Elektro- und ElektronikverkäuferInnen können alltägliche und betriebsspezifische digitale Geräte in komplexen Arbeitssituationen zur Kommunikation, Zusammenarbeit und Dokumentation einsetzen.
3 - Kreation, Produktion und Publikation	1	2	3	4	5	6	7	8	Elektro- und ElektronikverkäuferInnen können standardisierte digitale Informationen und Daten selbstständig in bestehende digitale Anwendungen einpflegen.
4 - Sicherheit und nachhaltige Ressourcennutzung	1	2	3	4	5	6	7	8	Elektro- und ElektronikverkäuferInnen sind sich der Bedeutung des Datenschutzes und der Datensicherheit bewusst, kennen die relevanten betrieblichen Regeln, halten sie ein und veranlassen aktiv Maßnahmen, wenn sie mögliche Sicherheitslücken beispielsweise im Umgang mit KundInnendaten, entdecken.
5 - Problemlösung, Innovation und Weiterlernen	1	2	3	4	5	6	7	8	Elektro- und ElektronikverkäuferInnen erkennen technische Probleme und können alltägliche Probleme selbstständig lösen. Sie sind in der Lage arbeitstypische digitale Anwendungen auch in neuen Arbeitssituationen einzusetzen und sich fehlende digitale Kompetenzen anzueignen.

Ausbildung, Zertifikate, Weiterbildung

Typische Qualifikationsniveaus

- Beruf mit Lehrausbildung

Ausbildung

Lehre **NQR^{IV}**

- Einzelhandelskaufmann/-frau, Schwerpunkt Allgemeiner Einzelhandel (16 Schwerpunkte)
- Einzelhandelskaufmann/-frau, Schwerpunkt Eisen- und Hartwaren (16 Schwerpunkte)
- Einzelhandelskaufmann/-frau, Schwerpunkt Elektro-Elektronikberatung (16 Schwerpunkte)

- Einzelhandelskaufmann/-frau, Schwerpunkt Parfümerie (16 Schwerpunkte)
- Einzelhandelskaufmann/-frau, Schwerpunkt Telekommunikation (16 Schwerpunkte)
- Einzelhandelskaufmann/-frau, Schwerpunkt Uhren- und Juwelenberatung (16 Schwerpunkte)
- Einzelhandelskaufmann/-frau, Zusatzschwerpunkt Digitaler Verkauf (16 Schwerpunkte)
- Foto- und Multimediakaufmann/-frau
- Medizinproduktekaufmann/-frau

Zertifikate und Ausbildungsabschlüsse

- Ausbildung zum/zur FilialleiterIn

Weiterbildung

Fachliche Weiterbildung Vertiefung

- Berufsspezifische Normen und Richtlinien
- E-Commerce
- Elektro- und Telekommunikationsprodukte
- Lagerhaltung
- Verkaufstechniken
- Warenpräsentation
- Reklamationsbearbeitung


Fachliche Weiterbildung Aufstiegsperspektiven

- Ausbildung zum/zur FilialleiterIn
- Hochschulstudien - Handel, Logistik- und Transportmanagement
- Hochschulstudien - Medien, Medientechnik und -produktion
- Lehrlingsausbilderprüfung
- Spezielle Aus- und Weiterbildungslehrgänge - Wirtschaftliche und kaufmännische Berufe

Bereichsübergreifende Weiterbildung

- Datensicherheitskenntnisse
- Fremdsprachen
- Kundenberatung
- Warenwirtschaftssysteme

Weiterbildungsveranstalter

- Betriebsinterne Schulungen
- Berufsakademie Handel 
- Branchenvertretungen
- Hersteller- und Zulieferbetriebe
- Fachmesse- und Tagungsveranstalter
- Erwachsenenbildungseinrichtungen und Online-Lernplattformen
- BHS - Kaufmännische Berufe
- Fachhochschulen

Deutschkenntnisse nach GERS

B1 Durchschnittliche bis B2 Gute Deutschkenntnisse

Sie müssen Arbeitsanweisungen verstehen und ausführen können und im Team umfassend kommunizieren. Im Mittelpunkt ihrer Tätigkeit steht die Beratung und Information von Kundinnen und Kunden, wobei der Aspekt der fachlichen Beratung eine sehr gute Sprachbeherrschung erforderlich machen kann. Für den Einstieg in die Ausbildung kann eine durchschnittliche Sprachbeherrschung (Niveau B1) ausreichend sein. Für die Berufsausübung sollten aber auf jeden Fall gute Deutschkenntnisse (mindestens Niveau B2) erreicht werden.

Weitere Berufsinfos

Selbstständigkeit

Eine selbständige Berufsausübung ist im Rahmen eines freien Gewerbes möglich.

Arbeitsumfeld

- Ständiger Kontakt mit Menschen
- Ständiges Gehen

Berufsspezialisierungen

*Retail trade services specialising in electrical and electronic goods (electrical and electronic goods retail trader)

ComputerverkäuferIn

Einzelhandelskaufmann/-frau - Elektro-/Elektronikberatung

ElektrofachverkäuferIn

ElektrogeräteverkäuferIn

ElektronikbauteilverkäuferIn

ElektrowarenverkäuferIn

ElektrofachverkäuferIn für Audio und Video

VideogeräteverkäuferIn

FernsehgeräteverkäuferIn

Radio-, Color- und HifigeräteverkäuferIn

Radio- und ElektroverkäuferIn

Radio- und TV-VerkäuferIn

RadioverkäuferIn

UnterhaltungselektronikverkäuferIn

Foto- und Hifi-VerkäuferIn

ElektroweißwarenverkäuferIn

Haushalts- und KüchengeräteverkäuferIn

HaushaltsgeräteverkäuferIn

KüchengeräteverkäuferIn

WaschmaschinenverkäuferIn

WeißwarenfachberaterIn

WeißwarenverkäuferIn

HeizgeräteverkäuferIn

MaschinenwerkzeugverkäuferIn

RegelgeräteverkäuferIn

TechnischeR VerkäuferIn

KommunikationsmittelverkäuferIn

VerkaufsberaterIn Telekommunikation

Multimedia-VerkäuferIn

NähmaschinenverkäuferIn
NähmaschinenzubehörverkäuferIn

VerkaufsberaterIn für High-Tech-Hörgeräte

VerkaufsberaterIn für Head-Mounted Displays
VerkaufsberaterIn für Wearables

Verwandte Berufe

- BaumarktverkäuferIn
- EDV-Kaufmann/-frau
- EinrichtungsberaterIn
- Einzelhandelskaufmann/-frau
- FahrzeugverkäuferIn
- FotoartikelverkäuferIn
- Gartencenterkaufmann/-frau
- Lebensmittel- und FeinkostverkäuferIn
- SportartikelverkäuferIn
- TelekommunikationsverkäuferIn
- Textil-, Bekleidungs- und SchuhverkäuferIn
- VertriebstechnikerIn

Zuordnung zu BIS-Berufsbereichen und -obergruppen Handel, Logistik, Verkehr

- Einzel-, Groß- und Online-Handel

Zuordnung zu AMS-Berufssystematik (Sechsteller)

- 400305 Haushaltsgeräteverkäufer/in
- 400306 Küchengeräteverkäufer/in
- 401201 Elektrowarenverkäufer/in
- 401202 Elektrofachverkäufer/in (Audio/Video)
- 401844 Einzelhandelskaufmann/-frau - Elektro-Elektronikberatung
- 4018A2 Einzelhandelskaufmann/-frau - Elektro-Elektronikberatung

Informationen im Berufslexikon

-  Einzelhandelskaufmann/-frau - Schwerpunkt Elektro-Elektronikberatung (Lehre)

Informationen im Ausbildungskompass

-  Elektro- und ElektronikverkäuferIn

Dieses Berufsprofil wurde aktualisiert am 16. September 2024.