

| AUSBILDUNGSPROFIL FÜR AUSZUBILDENDE | |
|-------------------------------------|----------------------|
| Abteilung | Name Auszubildende/r |
| Business Units | |

| Vorbereitung | Verantwortliche/r Ausbilder*in | Unterschrift verantwortliche/r Ausbilder*in | Unterschrift Auszubildende/r |
|---|-----------------------------------|---|---------------------------------|
| MA vorstellen, Organisation der Abteilung | | | |
| Allg. Aufgaben Surgical / CMF / Neuro+Spine, anschl. 10 - 15 min zu jedem MA (Tätigkeitsfeld kurz umschreiben): Angebote, Auftragserfassung, Auftragsabwicklung, Lieferscheine, Angebotsüberwachung, Lieferterminüberwachung, Zahlungsabsicherung/ Überwachung von Zahlungseingängen, Einführung in das Akkreditiv-Geschäft, sep. Aufgabe/Zeile; anhand eines Beispiels | | | |
| Laufwerke wiederholen (Bsp. M / T) | | | |
| Bei Entgegennahme von Telefonaten immer eine schriftliche Info an den Angerufenen | | | |
| Outlook einrichten - Signaturen erstellen | | | |
| Partner extern: ▪Kunden ▪Banken ▪Warenprüfungsgesellschaft ▪Speditionen | | | |
| Partner intern: ▪operativer Einkauf: Klärung von LT ▪strategischer Einkauf: Lieferantenpflege ▪Buchhaltung: Freigabe von Debitoren, Erstellung von Kontoauszügen ▪Wareneingang/ Lager/ Versand: Fragen zu Artikelbewegungen ▪Produktmanagement: Beantwortung kundenspezifischer Fragen ▪Marketing / Werbung: Organisation von Messen, Extranet, Internet, etc. ▪Datenmanagement: Artikelanlage, Debitorenanlage, etc. ▪RA: Registrierungen • QW: Zertifizierungen, Prozesse ▪Faktura: Fragen zum Versand | | | |

| Tätigkeit | Verantwortliche/r Ausbilder*in | Unterschrift verantwortliche/r Ausbilder*in | Unterschrift Auszubildende/r |
|--------------------------------|-----------------------------------|---|---------------------------------|
| Eingabe von Aufträgen erlernen | | | |

| | | | |
|---|---------------|--|--|
| Erstellung von WAU's erlernen | | | |
| Korrespondenz mit Kunden nach Vorgabe (Diktat oder Anweisung) | | | |
| Einführung in das Ablagesystem | | | |
| Kundenspezifische Anfragen erledigen / Angebote erstellen | | | |
| Rückstandslisten bearbeiten und Liefertermine einpflegen | | | |
| Extranet erklären bzw. nochmals aufnehmen | | | |
| Musterbestellung / Musterversand (zur Ansicht vom HL) | | | |
| Musterbestellung / Musterversand (vom Mula) | | | |
| Erprobungssysteme erklären | | | |
| Anfragen auf Machbarkeit prüfen | | | |
| Sanktionsprüfung | | | |
| Kunde / Kontakt anlegen | | | |
| Mahnungen / Kooperation mit Buchhaltung | | | |
| Bearbeitung von Rücksendungen | | | |
| manuelle Belege erstellen (z.B. Gutschrift, Rechnung, Gratis-LS) | | | |
| a) Bedarf an Artikeln, Warengruppen und Dienstleistungen unter Berücksichtigung der Absatzchancen ermitteln und dabei Kern- und | | | |
| b) Informationen über Warensortimente und Dienstleistungen einholen, auch unter Nutzung elektronischer Medien | | | |
| c) Marktaktivitäten des Unternehmens mit denen von Wettbewerbern vergleichen | | | |
| c) Vorschläge für die Zusammenstellung marktorientierter Warensortimente entwickeln | PM pro Sparte | | |
| d) Verpackungen nach technischen, ökonomischen und ökologischen Gesichtspunkten auswählen | PM pro Sparte | | |
| f) branchenübliche Fachbegriffe, Maß-, Mengen- und Gewichtseinheiten verwenden | PM pro Sparte | | |
| g) waren- und dienstleistungsbezogene Normen und rechtliche Regelungen einhalten | PM pro Sparte | | |
| Risikomanagement, rausnehmen | PM pro Sparte | | |

| | | | |
|---------------------------------|---------------|--|--|
| Entwicklungsprozess, rausnehmen | PM pro Sparte | | |
| Einblick ins Musterlager | PM pro Sparte | | |

| Lehrgespräche | Verantwortliche/r Ausbilder*in | Unterschrift verantwortliche/r Ausbilder*in | Unterschrift Auszubildende/r |
|---|---|--|---|
| Lehrgespräch über Zahlungsabsicherung im Exportgeschäft z.B. Akkreditiv + Außenhandelsrisiken + Incoterms (Surgical) | MA aus BU Surgical | | |
| Lehrgespräch über eine Produktparte (Surgical, CMF, Neuro+Spine) | PM pro Sparte | | |
| Lehrgespräch über Vertriebsmöglichkeiten im Exportgeschäft und Marktaufbau (Surgical, Neuro+Spine) | MA aus BU CMF | | |
| Lehrgespräch über Kontaktpunkte Marketing / Vertrieb (Messen und Kongresse, MediconCourses, Kampagnen) (CMF, Neuro+Spine) | MA aus BU CMF oder N+S | | |
| Lehrgespräch über Regulatorik (Gating) (CMF, Neuro+Spine) | MA aus BU CMF oder N+S | | |

Änderungshistorie

| Rev. | Datum | Prozessve- ranwortlicher | Datum | Freigabe | Beschreibung der Änderung |
|-------------|--------------|-------------------------------------|--------------|-----------------|--------------------------------------|
| 00 | 29.01.2021 | Tanja Eichwald | 09.02.2021 | Selina Nenning | Aea 015/21 |
| | | | | | |
| | | | | | |

Revision: Revisionsnummer im Format 00

Datum: Datum der Änderung im Format TT.MM.JJJJ

Name: Abteilung / Name / Kürzel des Autors der Änderungen

Änderung: kurze Beschreibung der Änderung