

**AUSBILDUNGSPROFIL FÜR AUSZUBILDENDE**

<b>Abteilung</b>	<b>Name Auszubildende/r</b>
<b>Business Units</b>	

<b>Vorbereitung</b>	<b>Verantwortliche/r Ausbilder*in</b>	<b>Unterschrift verantwortliche/r Ausbilder*in</b>	<b>Unterschrift Auszubildende/r</b>
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: <input checked="" type="checkbox"/> Kunden <input checked="" type="checkbox"/> Banken <input checked="" type="checkbox"/> Warenprüfungsgesellschaft <input checked="" type="checkbox"/> Speditionen			
Partner intern: <input checked="" type="checkbox"/> operativer Einkauf: Klärung von LT <input checked="" type="checkbox"/> strategischer Einkauf: Lieferantenpflege <input checked="" type="checkbox"/> Buchhaltung: Freigabe von Debitoren, Erstellung von Kontoauszügen <input checked="" type="checkbox"/> Wareneingang/ Lager/ Versand: Fragen zu Artikelbewegungen <input checked="" type="checkbox"/> Produktmanagement: Beantwortung kundenspezifischer Fragen <input checked="" type="checkbox"/> Marketing / Werbung: Organisation von Messen, Extranet, Internet, etc. <input checked="" type="checkbox"/> Datenmanagement: Artikelanlage, Debitorenanlage, etc. <input checked="" type="checkbox"/> RA: Registrierungen <input checked="" type="checkbox"/> QW: Zertifizierungen, Prozesse <input checked="" type="checkbox"/> Faktura: Fragen zum Versand			

<b>Tätigkeit</b>	<b>Verantwortliche/r Ausbilder*in</b>	<b>Unterschrift verantwortliche/r Ausbilder*in</b>	<b>Unterschrift Auszubildende/r</b>
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 Waren sortimente und Dienstleistungen einholen, auch unter Nutzung elektronischer Medien			
c) Marktaktivitäten des Unternehmens mit denen von Wettbewerbern vergleichen			
c) Vorschläge für die Zusammenstellung marktorientierter Waren sortimente 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		

<b>Lehrgespräche</b>	<b>Verantwortliche/r Ausbilder*in</b>	<b>Unterschrift verantwortliche/r Ausbilder*in</b>	<b>Unterschrift Auszubildende/r</b>
Lehrgespräch über Zahlungsabsicherung im Exportgeschäft z.B. Akkreditiv + Außenhandelsrisiken + Incoterms (Surgical)	MA aus BU Surgical		
Lehrgespräch über eine Produktsparte (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

<b>Rev.</b>	<b>Datum</b>	<b>Prozessverantwortlicher</b>	<b>Datum</b>	<b>Freigabe</b>	<b>Beschreibung der Änderung</b>
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