Einzelhandel - Baustoffhandel (Lehrberuf)

BERUFSBESCHREIBUNG

Einzelhandelskaufleute im Bereich Baustoffhandel (Baustofffachberater*innen) sind Profis in den Bereichen Bauen und Renovieren. Sie kennen die dafür notwendigen Bau- und Hilfsstoffe, wissen über deren fachgerechte Verwendung bzw. den fachgerechten Einsatz sowie die Umweltverträglichkeit Bescheid. Bei Fragen zur Produktauswahl sind sie wichtige Ansprechpartner*innen für ihre Kundinnen und Kunden. Außerdem helfen sie den Kundinnen und Kunden bei der Projektplanung und geben Tipps für die Entsorgung. Einzelhandelskaufleute im Baustoffhandel präsentieren die Waren in den Verkaufsräumen, ermitteln den Warenbedarf, übernehmen Lieferungen und sorgen für eine fachgerechte Lagerung. Sie arbeiten gemeinsam mit ihren Kolleginnen und Kollegen in Baustoffeinzelhandelsbetrieben oder in Baustoffmärkten.

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

- Bedarf für die Warenbeschaffung und Durchführung der Warenbestellungen ermitteln
- Warenlieferungen überwachen und administrativ bearbeiten
- Waren übernehmen, kontrollieren, lagern und pflegen
- betriebliches Warensortiment vorbereiten, bereitstellen und verkaufsgerecht präsentieren
- Baupläne im Hinblick auf die fachgerechte Mengenübermittlung und Verwendung von Baustoffen lesen
- über die Eigenschaften und Einsatzmöglichkeiten von Baustoffen, Bauhilfsstoffen sowie über die für die Bearbeitung und Verarbeitung erforderlichen Werkzeuge und Kleinmaschinen beraten
- über die bei der Verwendung von Baustoffen wesentlichen Rechtsvorschriften beraten
- Kundinnen und Kunden bei der Projektplanung unterstützen
- Serviceleistungen anbieten
- Verkaufsgespräche führen
- Bestellungen und Aufträge entgegennehmen und abwickeln inklusive Rechnungslegung
- Zahlungsverkehr, Reklamationen behandeln
- E-Commerce, Bestellungen über Internet abwickeln

Anforderungen

- gute körperliche Verfassung - Stehen
- Anwendung und Bedienung digitaler Tools
- Datensicherheit und Datenschutz
- gute Deutschkenntnisse
- gute rhetorische Fähigkeit
- gutes Augenmaß
- handwerkliche Geschicklichkeit
- kaufmännisches Verständnis
- Zahlenverständnis und Rechnen
- Argumentationsfähigkeit / Überzeugungsfähigkeit
- Aufgeschlossenheit
- Hilfsbereitschaft
- Kommunikationsfähigkeit
- Kontaktfreude
- Kund*innenorientierung
- Verkaufstalent
- Aufmerksamkeit
- Beurteilungsvermögen / Entscheidungsfähigkeit
- Flexibilität / Veränderungsbereitschaft
- Freundlichkeit
- gute Beobachtungsgabe
- gutes Gedächtnis / Merkfähigkeit
- Selbstvertrauen / Selbstbewusstsein
- Umweltbewusstsein
- gepflegtes Erscheinungsbild
- Informationsrecherche und Wissensmanagement
- Organisationsfähigkeit
- Problemlösungsfähigkeit
- Prozessverständnis
- systematische Arbeitsweise
- Umgang mit sozialen Medien

© ibw-Institut für Bildungsforschung der Wirtschaft