

Waffen- und Munitionshändler*in (Lehrberuf)

BERUFSBESCHREIBUNG

Waffen- und Munitionshändler*innen kaufen und verkaufen Waffen (z. B. Jagdgewehre, Sportwaffen, Pistolen), Munition und Jagdaccessoires und lagern diese. Sie erklären den Kundinnen und Kunden die Handhabung von Waffen, erläutern Waffensysteme und Schießtechniken. Sie führen alle kaufmännischen Arbeiten wie Buchhaltung, Bestellwesen, Kundenverwaltung sowie Telefon- und Schriftverkehr durch.

Waffen- und Munitionshändler*innen arbeiten in den Verkaufsräumen von Einzelhandelsbetrieben und angeschlossenen Büros und Lagerräumen im Team mit Berufskolleginnen/-kollegen und haben Kontakt zu ihren Kundinnen und Kunden.

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

- Angebote von Großhändlern und Erzeugern einholen
- die gewünschten Waren telefonisch oder schriftlich bestellen
- die gelieferten Waren übernehmen und auf eventuelle Mängel überprüfen
- den Zahlungsverkehr mit Lieferanten abwickeln
- die Warenpreise kalkulieren, die Bilanz erstellen, die Inventur durchführen
- Lager verwalten (Lagerkartei oder computergestützte Lagerhaltung)
- Auslagen im Geschäftslokal gestalten
- Kundinnen und Kunden beraten
- Waffenbesitzkarten und Waffenpässe überprüfen
- die Waffenverkäufe in ein "Waffenbuch" eintragen (dieses ist aufgrund gesetzlicher Bestimmungen zu führen und muss einmal im Jahr der Bezirksverwaltungsbehörde zur Einsichtnahme vorgelegt werden)

Anforderungen

- Anwendung und Bedienung digitaler Tools
- gute rhetorische Fähigkeit
- kaufmännisches Verständnis
- technisches Verständnis
- Argumentationsfähigkeit / Überzeugungs-fähigkeit
- Aufgeschlossenheit
- Kommunikationsfähigkeit
- Kontaktfreude
- Kund*innenorientierung
- Verhandlungsgeschick
- Verkaufstalent
- Aufmerksamkeit
- Flexibilität / Veränderungsbereitschaft
- Freundlichkeit
- Rechtsbewusstsein
- Selbstvertrauen / Selbstbewusstsein
- Sicherheitsbewusstsein
- gepflegtes Erscheinungsbild
- Koordinationsfähigkeit
- Organisationsfähigkeit
- Planungsfähigkeit
- systematische Arbeitsweise
- unternehmerisches Denken