

Einzelhandelskauffrau im Textilhandel



ELMA KARIBASIC

Peek & Cloppenburg, Salzburg

„Verfolge deine Ziele, auch wenn der Weg dorthin etwas härter und steiniger werden könnte.“



Mehr Infos zum Unternehmen und Stellenangebote unter:

<https://karriere.peek-cloppenburg.at/>

DIE WICHTIGSTEN FAKTEN ZU MEINEM BERUF

SCHULWISSEN	Englisch, Betriebswirtschaft, Informatik
SCHULABSCHLUSS	Pflichtschulabschluss
UNTERNEHMENSART	Einzelhandelsunternehmen
ARBEITSUMFELD	Verkaufsfläche, Büro

EIN TYPISCHER TAGESABLAUF

Ein typischer Arbeitstag beginnt damit, morgens den Computer zu starten und die bereits gelieferte Ware zu verräumen. Der Tag danach besteht aus Kundenberatung und dem Schlichten der Ware. Als Lehrling hat man auch die Möglichkeit, bei der Platzierung der Neuware, beim Flächenumbau und beim Warenaufbau mitzuhelfen. Hier kann man sich kreativ ausleben. Am Nachmittag kommt dann die Pickliste mit der am Vortag verkauften Ware, die auf die entsprechenden Plätze platziert werden muss. Am Abend fahre ich meinen Computer herunter, mache die Fläche noch ordentlich und begeben mich dann in den wohlverdienten Feierabend.

WAS MIR AN MEINEM JOB BESONDERS SPASS MACHT

Am meisten Spaß macht mir der Flächenumbau bzw. der Neuwarenaufbau. Man hat hier viel Freiheit und kann sich kreativ austoben. Es erfordert viel Energie und man muss sich konzentrieren, um alles bis zum letzten Detail durchzudenken. Das Ergebnis lohnt sich aber allemal und danach ist man richtig stolz auf sich selbst.

WAS MAN AUCH BEDENKEN SOLLTE

Bei der Wahl des Jobs ist zu bedenken, dass man körperlich fit sein sollte, da man ca. neun Stunden am Tag auf den Beinen ist. Erst in den Pausen kann man mal die Füße hochlagern. Mein Tipp: Immer gemütliche Schuhe tragen! Außerdem sind alle Kund:innen unterschiedlich und nicht immer trifft man mit einer Beratung ins Schwarze. Aber man lernt aus jedem Beratungsgespräch!

MEIN PERSÖNLICHER TIPP AN BERUFSEINSTEIGER/INNEN

Nimm nichts auf die leichte Schulter, vieles sieht zwar einfach aus, es steckt aber mehr dahinter, als es auf den ersten Blick scheint. Meine Empfehlung ist: Nimm es nicht persönlich, wenn ein Kunde mal etwas anspruchsvoller ist, mach das Beste aus der Situation und lass dich davon nicht runterziehen. Wenn dir deine Abteilungsleiter:in oder Substitut:in etwas erklärt, hör immer gut zu und mach dir Notizen. Du wirst dieses Wissen zu einem späteren Zeitpunkt brauchen.

