

Handel & Marken

Insider-Magazin by **squeaker.net**

Retail 4.0

**Tante Emma
wird digital**

FMCG-Bewerbung

**Be your own
Love Brand!**

Mindset

**Agile Führung
ist gefragt**

Future Consumer

Schöne Neue Einkaufswelt

**Insider-
Wissen**
für deine
Karriere



DURCHSTARTEN

im ALDI SÜD Management

Wir suchen **Regionalverkaufsleiter (m/w/x)**

Sie sind Student, Absolvent oder Young Professional? Starten Sie Ihre Karriere bei ALDI SÜD und übernehmen Sie schnell Verantwortung – mit dem **Direkteinstieg als Regionalverkaufsleiter (m/w/x)** oder unserem **dualen Masterstudium International Retail Management (M. A.)**.

Das bieten wir Ihnen



Einen langfristig
sicheren Arbeitsplatz



Einen privat nutzbaren
Firmenwagen



Weiterbildungsangebote und
Betreuung durch einen Mentor

Das sind Ihre Aufgaben



Führung eines Teams
von bis zu 70 Mitarbeitern



Verantwortung für
etwa fünf Filialen



Personalplanung
und Controlling

Ihre Einstiegsmöglichkeiten



Direkteinstieg

Start: jederzeit
Attraktives Einstiegsgehalt



Duales Masterstudium

Start: jährlich zum 1.4. oder 1.10.
Attraktives Gehalt und Übernahme
der Studiengebühren

Unabhängig von den Texten und Bildern in unseren Recruiting-Materialien betonen wir, dass bei ALDI SÜD alle Menschen gleichermaßen willkommen sind.



Gestalten Sie gemeinsam mit uns die Zukunft! Jetzt bewerben: karriere.aldi-sued.de

Editorial

»Karriere« in der neuen Einkaufswelt. Ein großes Wort, an dessen Anfang ein hungriger Absolvent und am Ende ein satter CEO steht. Oder? Absolventen geht es beim »Karriere machen« oft nicht mehr um die Karriereleiter, sondern um »persönliches Wachstum und Selbstverwirklichung«.

Und die andere Seite? New Work signalisiert jungen Talenten eine Firmenkultur mit flachen Hierarchien, Open Space Offices und persönlichem Freiraum. Perfektes Matchmaking? Handelsunternehmen dem beispielsweise gehört zu den Paradebeispielen und hat schon auf Mitarbeiterpartizipation, Verantwortungsweitergabe und flache Hierarchien gesetzt, bevor New Work als Buzz-Word aufkam. Häufig handelt es sich allerdings noch um Versuchsballons, die an der Realität der vorhandenen Hierarchiestufen zerplatzen. Es mögen insgesamt weniger sein – aber innovative Karrieremodelle lassen sich nur durchsetzen, wenn Hierarchien konsequent durch andere Formen der Unternehmensorganisation abgelöst werden.

Aber – Land in Sicht: Insbesondere, wenn Handel und Marken Tempo machen. Denn nicht nur die Job-Einsteiger erwarten einen Umbruch, auch der »Future Consumer«, der den großen Playern gehörig im Nacken sitzt. Denn Treuepunkte waren gestern. Heute zählt nur noch eine Währung: Customer Trust. Die Kunden von morgen wünschen sich vertrauenswürdige, personalisierte und vernetzte Erfahrungen im digitalen Bereich. Die neue Einkaufswelt erfordert einen Kulturwandel und damit ein neues Denken bis hoch in die Chefetagen. Die digitale Welt braucht agil arbeitende, kleine Teams, die nicht erst auf Anweisungen von oben warten müssen, bevor sie wichtige Entscheidungen treffen.

Hier kommst du als Vertreter der »Generation Y-Z«. Mit deinem Pioniergeist, Know-How und digitaler Schlagkraft wirst du zum Bindeglied zwischen alter und neuer Einkaufswelt. Du kannst Bewährtes im Blick behalten und gleichzeitig die Weichen für die Zukunft stellen. Kurzum: du bist ein Glücksgrieff für Handel und Konsumgüterindustrie. In unserem Magazin zeigen wir dir, wie du deine Skills gewinnbringend verkaufst – für deine Selbstverwirklichung im Handel und der Markenwelt.

Deine squeaker.net-Redaktion

Inhalt

Karriere: Chancen für Digitalexperten	6
Future Consumer: Schöne Neue Einkaufswelt	8
Mindset: Agile Führung ist gefragt	12
Ranking 2019/2020: Die Top 10 Handelsunternehmen	19
Ranking 2019/2020: Die Top 10 Konsumgüterhersteller	23
FMCG-Bewerbung: Be your own Love Brand!	28
Erfahrungsberichte: Smarte Vorbereitung	32
Retail 4.0: Tante Emma wird digital	44
Trends: What's next?	52
Jobs mit Zukunft: Was macht eigentlich ein...	54
Interviews	ab Seite 16
Erfahrungsberichte	ab Seite 34
Unternehmen	ab Seite 48

Partner

ALDI SÜD	16, 34, 49
AUGUST STORCK	20, 48
EDEKA	24, 50
Kaufland	51

Kooperationspartner

Trainiere besser als die Konkurrenz!

Wer sich bei einem Top-Unternehmen um ein Praktikum, ein Traineeprogramm oder den Direkteinstieg bewirbt, muss damit rechnen, dass er einen Einstellungstest absolvieren muss. Auswendiglernen fliegt auf. Trainiere deine Kompetenzen, um dein Potential im Assessment Center abzurufen.



**Neu:
Mit 20 Praxis-
Beispielen von
erfolgreichen
Bewerbern**

Alle Insider-Dossiers erhältst du unter:

squeaker.net/insider

Karriere

Chancen für Digitalexperten

Der Handel boomt. 2018 hat der Online-Handel seinen Umsatz um 11,4 Prozent gesteigert. Klingt super, aber als IT-ler in einem Handelsunternehmen arbeiten? Geht, sagen wir. Denn angestaubt war gestern. Wir zeigen dir, was der Handel IT-Nachwuchs zu bieten hat.

Vom Dinosaurier zum Digitalunternehmen

Die meisten Handelsunternehmen haben mittlerweile verstanden, dass sie neue Wege gehen müssen, um mit Branchenriesen wie Amazon mithalten. Denn der Online-Händler beweist es jeden Tag: Consumer Goods sind und bleiben im Trend – und es lässt sich auch im Internet richtig Geld damit verdienen. Zugegeben: Viele deutsche Handelsunternehmen hinken vor allem im Bereich Digitalisierung hinterher. Aber das Potential ist riesig.

Buzzword: Kulturwandel. Die alte EDV-Abteilung zieht aus dem Keller in die oberen Etagen. Großraumbüros waren gestern. Heute ist agiles, selbstbestimmtes Arbeiten in kleinen Teams angesagt. Bei Edeka, Kaufland oder ALDI SÜD findest du für deine IT-Karriere im Handel mittlerweile Top-Bedingungen vor. Mobile und Social Commerce und Augmented Reality sind nur einige der Themen, die den Handel heute umtreiben.

Was bietet mir der Handel?

Agile Teams und flexible Arbeitszeiten gehören bei vielen Handelsunternehmen mittlerweile zum Standard. In teilweise neu geschaffenen IT-Abteilungen und Co-Working-Spaces vereinen sie Tradition mit neuen Ideen – sozusagen als Start-Ups für Erwachsene. Und Waren verkaufen sich immer. Egal, ob Lebensmittel, Shampoo oder Bonbons, die Kunden greifen zu. Und immer öfter auch auf digitalen Wegen. Das ist die Chance für High-Potentials aus der IT.

Welche Jobs sind gefragt?

Die Aufgaben sind vielfältig und die Handelsunternehmen suchen unter anderem nach diesen Experten: Software Developer, IT Consultants, Product Owner, Data Scientists, Business Intelligence Experts, E-Commerce-Profis, Full Stack Developer, Mobile Developer, Content Manager oder Data Engineers.

Was muss ich mitbringen?

Überzeuge die Personaler mit deiner Hands-on-Mentalität. Zeige, dass du die Leute an der Kasse genau so schätzt, wie die Chefetage. Brand Feeling ist die Grundvoraussetzung, damit du ins Unternehmen passt. Schwer vorstellbar, dass du Storck verstehst, wenn du privat eine knallharte No-Sugar-Strategie fährst. Top ist, wenn du die Produkte schon als Kind mochtest. Schau dir die Geschäfte, die Produkte und die Firmengeschichte vor der Bewerbung genau an. Denn du punktest am besten, wenn du dich mit der Marke identifizierst und Bock hast, sie mit Mut und Neugier fit für die Zukunft zu machen.

» Brand Feeling ist die Grundvoraussetzung, damit du ins Unternehmen passt. «

Wo kann ich arbeiten?

Die meisten der großen Player im Handel haben das Potential erstklassiger Absolventen aus der IT mittlerweile erkannt. Denn nahezu jede Marke ist eine gute Anlaufstelle. Aber auch unter den klassischen Unternehmensberatungen gibt es Spezialisten für Handelsunternehmen mit Fokus auf Marketing & Pricing wie Simon-Kucher & Partners.

Was kann ich verdienen?

Okay, reden wir Klartext: Der Handel gilt als geizig. Denn vor allem stationäre Händler rechnen mit spitzem Bleistift. Aber die Handelsunternehmen wissen mittlerweile, dass du mit deinen Fähigkeiten ihre Zukunft sicherst – und das zeigt sich konkret in Zahlen: Im Schnitt verdienst du zum Beispiel als Software-Entwickler im Groß- und Einzelhandel 63.705 Euro Jahresbrutto. Damit stehst du teilweise besser da als in anderen Branchen. Ein weiteres Plus: Ein sicherer Job mit Zukunftspotential.



Future Consumer: Schöne Neue Einkaufswelt

Handel und Marken sind auf dem Weg in die digitale Zukunft. Der Konsument ist dort schon angekommen. Was wollen die Future Consumer? Wie und wo wollen sie einkaufen? Customer Trust heißt das große digitale Thema und wird als neue Währung gehandelt.

Im Jahr 2027 wird ein Drittel der Weltbevölkerung der Generation Z angehören – also zwischen 1998 und 2016 geboren worden sein. Diese zukünftigen Konsumenten sind »hyper-connected« – also ganz selbstverständlich auch über die sozialen Medien miteinander verbunden. Die Digital Natives der nächsten Generation erleben Einkaufen ganz anders als noch ihre Eltern oder Großeltern. Aber was bedeutet das für Unternehmen und Marken der Zukunft? Die Berater von A. T. Kearney wollten es wissen und haben mehr als 7.000 Kunden aus den Generationen Z, Y und X in Deutschland und sechs weiteren Ländern zu ihrem Konsumverhalten befragt. In einer zweiten Studie untersuchten die Berater, wie die Unternehmen auf die veränderten Ansprüche reagieren. Etwas über die Ergebnisse zu wissen, kann wichtig für Bewerber sein, die sich für einen Einstieg in die Konsumgüterindustrie interessieren.

Global Future Consumer

Wenn man die Wünsche der Befragten ernst nimmt, gehören personalisierte Angebote zu den dominierenden Marktstrategien der nächsten Dekade – so richtige Vorreiter gibt es bisher jedoch nicht. Dabei wäre das ein wichtiger Schritt in die Zukunft. Denn die zukünftigen Kunden haben andere Vorstellungen von einer idealen Einkaufswelt. Wenn sich der Handel von den alten Strategien der Zielgruppenorientierung löst und agiler und flexibler wird, könnte das laut A. T. Kearney zu einem geschätzten Umsatzzuwachs von 23 Prozent führen. Doch die meisten Unternehmen zögern und springen nicht auf den Zug in die Zukunft auf. Trotz der dringenden Notwendigkeit für einen Kulturwandel stellen 89 Prozent der Firmen ihre althergebrachte Firmenkultur nach wie vor über disruptives Denken – vor allem, wenn es um das Rekrutieren neuer Talente geht. Aber ein Umdenken wird einsetzen müssen. Denn die zukünftigen Konsumenten wollen individuelle Angebote – und nicht mehr nur als Teil einer Zielgruppe gesehen werden.

»Personalisierte Angebote gehören zu den dominierenden Marktstrategien der nächsten Dekade«

Persönlich und dicht dran

Aber viele Firmen nutzen das Potenzial der neuen Strategien bisher nicht: Gemäß der zweiten Studie setzen 70 Prozent der Firmen nach wie vor auf altbekannte Methoden der Kundenbindung – wie zum Beispiel Rabatte und Treuepunkte. Diese Methoden werden dem Global Future Consumer jedoch nicht mehr gerecht. Die neue Einkaufswelt erfordert einen Kulturwandel. Für Marketingprofis und Vertriebsleiter lautet die Devise: Den Kunden zuhören und sich an deren Wünschen orientieren! Dabei ist der direkte Kontakt mit den Kunden notwendig, um eine ganz persönliche Einkaufswelt für sie erschaffen zu können.

Customer Trust

Die neue Währung in der schönen neuen Einkaufswelt ist Vertrauen. Dabei müssen Qualität und Service stimmen, um den Kunden zufriedenzustellen. Das Einkaufserlebnis sollte dabei so angenehm wie möglich sein. Und ganz wichtig: Personalisiertes Shopping darf nicht zu einem störenden Erlebnis werden. Es nervt einfach, wenn du dir nach einer Online-Recherche eine neue Jacke für den Winter gekauft hast und danach bis in den Frühling hinein überall im Netz mit Werbung für Winterjacken bombardiert wirst.

»Im Handel und der Konsumgüterindustrie punktest du, wenn du neben handfestem Fachwissen und relevanten Soft Skills auch eine Menge Fingerspitzengefühl mitbringst«

Der Handel muss vielmehr beweisen, dass er die Kunden wirklich versteht und ihnen zuhört. Dann macht es auch Spaß, wenn dir ein Blumenhändler kurz vor einem Geburtstag eine Erinnerung schickt. Das ist individueller Service und du bestellst vielleicht sogar einen extragroßen Strauß. Die Vorschusslorbeeren sind dabei immens groß. Fast ein Drittel der Verbraucher hat großes Vertrauen in Marken – oftmals sogar mehr als in Politik und NGOs. Und nicht jeder Fehltritt lässt das Vertrauen schwächer werden. Erst wenn eine Firma in ihrer Kernkompetenz versagt, haben Verbraucher in der Regel die Nase voll und wenden sich ab.

Kundenbeziehung ist Gold

Melanie Vogel ist Initiatorin der Karriere-messe für Frauen women&work. Zum Thema Vertrauen sagt sie: »Zwischen Verbrauchern und Produzenten besteht eine Beziehung, die weit über den Austausch von ›Ware gegen Geld‹ hinausgeht. Diese Beziehung beruht in erster Linie auf Vertrauen und Verlässlichkeit, dass Kunden und Verbraucher wirklich auch das erhalten, was sie glauben gekauft zu haben.« Kundenbindung, die auf Vertrauen basiert, ist deshalb unbezahlbar. Und verlorenes Vertrauen, so merkt es Melanie Vogel an, sei ein erheblicher Kostenfaktor. Denn sinke das Vertrauen, stiegen automatisch die Kosten. Viel Vertrauen sorgt im Umkehrschluss für niedrigere Kosten – und einen höheren Gewinn. Die Unternehmen tun deshalb gut daran, vertrauenswürdige Beziehungen zu ihren Kunden aufzubauen. Melanie Vogel identifiziert dafür vier Erfolgsfaktoren:

- Kompetenz des Unternehmens bei Expertenwissen und Lieferketten
- Glaubwürdigkeit gelebter Werte
- Fürsorge, indem das Unternehmen die Bedürfnisse der Kunden erkennt und stets transparent handelt
- Zuverlässigkeit, indem Werbe- und Qualitätsversprechen eingehalten werden

Die Besonderheit vertrauensvoller Kundenbeziehungen besteht darin, dass Vertrauen langsam wächst. Vertrauen kann man weder erzwingen noch imitieren oder erkaufen. Eine vertrauensvolle Beziehung ist also vor allem im digitalen Handel ein wichtiger Faktor – denn jedes Dislike oder jede vernichtende Kundenbewertung wirkt sich unmittelbar auf die Performance des Unternehmens aus.

Die Rating Economy

Das Thema Vertrauen hängt deshalb eng mit dem Thema Kundenbewertungen zusammen. Eine globale Studie der Berater von Simon-Kucher zur Rating Economy zeigt, dass Kunden den Handel mittlerweile auf ihre Weise erobern. Produktbewertungen im Internet werden immer wichtiger und beeinflussen das Einkaufsverhalten. Sie bestärken das Vertrauen in Marken und Produkte – oder zerstören es. 66 Prozent der deutschen Konsumenten schätzen Produktbewertungen als wichtig oder sogar sehr wichtig ein. Ratings anderer Kunden sind mittlerweile nach den Eigenschaften des Produkts und dem Preis das drittwichtigste Kriterium für den Kauf – und damit beispielsweise sogar wichtiger als die Marke. Haltlose Marketingversprechen reichen deshalb nicht

mehr aus – Kunden gründen ihre Kaufentscheidungen immer öfter auf echte Erfahrungen. Die Unternehmen müssen also langfristig gute Qualität und hohen Service bieten, um den Erwartungen der Kunden gerecht zu werden. Diese Entwicklung begünstigt hochwertigere und teurere Produkte.

Einsteiger an die Macht

Was bedeuten die Entwicklungen für Einsteiger? Mit einer frischen Denke, kommunikativen Skills und digitalem Verständnis, Hands-on-Mentalität und Brand Feeling bist du im Handel und der Konsumgüterindustrie ganz weit vorne. Zukünftige Kunden wollen in personalisierter Form, aber angemessen und genau zur richtigen Zeit angesprochen werden. Als Marketingprofi reicht es nicht mehr, bloß eine Marke zu etablieren – du sorgst für eine direkte, ehrliche und transparente Kommunikation mit den Kunden. Denn heute kannst du niemandem mehr mit großen Versprechen irgendetwas verkaufen, das Produkt muss die Kunden tatsächlich wegen seiner Qualität überzeugen, und das muss sich rumsprechen. Lesestoff gefällig? In unserem Insider-Dossier »Marketing und Vertrieb« erfährst du mehr darüber, wie die Branche tickt.

Neben einem Verständnis rund um technologische Entwicklungen sind Soft Skills umso wichtiger. Melanie Vogel schlägt die Brücke zwischen Digitalisierung und menschlichen Skills, die nicht weniger wichtig sein werden: »Neben dem digitalen Verständnis und den zum Teil sehr radikalen Auswirkungen auf

den Handel, müssen Bewerberinnen und Bewerber aber tatsächlich auch mehr und mehr analoge Skills und Kenntnisse mitbringen. Denn je mehr digitalisiert und automatisiert wird, umso stärker werden in Zukunft unsere menschlichen Ressourcen gefragt, die weder digitalisiert, noch automatisiert werden können. Dazu gehören Empathie, Kooperationsfähigkeit – aber auch Neugier und Kreativität. Wer Kunden überzeugen und langfristig binden möchte, ist mit diesen Kompetenzen hervorragend ausgestattet.«

Unternehmen mit Zukunft

Die Umstellung fällt den traditionellen Unternehmen in manchen Bereichen nicht leicht. Deshalb punktest du im Handel und der Konsumgüterindustrie, wenn du neben handfesten Fachwissen und relevanten Soft Skills auch eine Menge Fingerspitzengefühl mitbringst. Als Bindeglied zwischen der alten und der neuen Einkaufswelt kannst du Bewährtes im Blick behalten und gleichzeitig die Weichen für die Zukunft stellen. Alteingesessene Marken wie ALDI SÜD, Edeka, Kaufland und Konsumgüterhersteller wie Henkel oder Storck haben mittlerweile deutlich mehr zu bieten als nur den Wocheneinkauf. Das stationäre Geschäft wird auch im traditionellen Handel allmählich digital – in Form automatisierter Prozesse oder transparenter Supply Chains. Langweilig und angestaubt war einmal. Jetzt ist Pioniergeist gefragt – und der Umbruch, der gerade im Handel stattfindet, ist deine Chance, die Zukunft mitzugestalten.



Mindset

Agile Führung ist gefragt

Die Kunden der Zukunft haben andere Vorstellungen von einer idealen Einkaufswelt. Das erfordert ein neues Denken bis in die Chefetagen hinein. Die wichtigste Aufgabe einer Führungskraft: Mitarbeiter ermutigen, eigenständige Entscheidungen zu treffen.

»Menschen sind wichtiger als Prozesse und Tools«

Was ist Agiles Management und wie kann ein Unternehmen agil werden?

Agiles Management hat in der Softwarebranche viel bewegt. 2001 verabschiedeten 17 erfahrene Software Entwickler das »Agile Manifesto«. Nun schwappen die Werte und Prinzipien in Unternehmensbereiche jenseits der IT:

- Menschen sind wichtiger als Prozesse und Tools
- Funktionierende Software ist wichtiger als übermäßige Dokumentation
- Zusammenarbeit mit den Kunden ist wichtiger als starre Verträge
- Auf Veränderungen reagieren ist mehr als einen Plan abzuarbeiten

Warum Agilität für die Konsumgüterindustrie und den Handel bedeutsamer wird

Damit ein Unternehmen heutzutage erfolgreich ist, muss es anpassungsfähig sein, schnell reagieren und sich neu entwickeln können. Agilität wird auch für die Konsumgüterindustrie und den Handel bedeutsamer, weil sich Geschäftsmodelle durch die Digitalisierung ändern. Viele verlassen sich auf ihre 100-jährige Marktpräsenz – wer aber heute nicht mitdenkt und in die Zukunft schaut, scheidet morgen vielleicht schon aus.

Die Ansprüche der Kunden und Konsumenten haben sich besonders im Einzelhandel geändert, man schaue sich nur einmal das Online- und Offline-Kaufverhalten an: Bisher sind noch knapp 54 Prozent der Läden im stationären Handel vertreten, allerdings soll diese Zahl bis 2030 weiterhin sinken. Die Unternehmen müssen daher neue Strategien entwickeln, um sich an stetig verändernde Situationen anpassen zu können und um weiterhin zielgruppenorientiert zu verkaufen. Außerdem werden stets innovative Produkte und ein überaus guter Service mit viel Kundeninteraktivität von den Konsumenten gefordert. Heißt die Lösung Agiles Management?

Wie sieht ein Agiles Mindset aus?

1. Kommunikation

Kommunikation und insbesondere der ständige Austausch ist ein ausschlaggebender Faktor im Agilen Management. Es ist wichtig, dass aufgrund der ständig wechselnden Trends und somit auch verändernden Anforderungen Informationen kontinuierlich und zeitnah übermittelt werden, zum Beispiel durch Daily Standup-Meetings. Nur so kann gewährleistet werden, dass alle Beteiligten immer auf dem neuesten Stand sind, welche Ziele zu erfüllen sind, und schnell die passende Lösung zur Zielerreichung gefunden werden kann.

2. Vertrauen

Vertrauen ist eine der Grundvoraussetzungen für Agiles Management. Es gehört zu den Aufgaben der Führungskräfte, ihre Mitarbeiter darin zu ermutigen, eigenständige Entscheidungen zu treffen. Nur so können lange Entscheidungswege durch zentrale Vorgaben vermieden werden – und schließlich sind die Mitarbeiter im Regelfall ausreichend informiert und ausgebildet, um solche Entscheidungen selbstständig treffen zu können.

3. Offene Kritik

Agiles Management zeichnet sich ebenfalls dadurch aus, dass Herausforderungen, Probleme und Herangehensweisen direkt angesprochen werden. Das bedeutet, dass eine offene Kritik sowohl von Führungskräften als auch von Mitarbeitern nötig ist, denn nur so können die geplanten Ziele bestmöglich erreicht werden. Insbesondere, wenn es um veraltete Strategien und Ansichtsweisen geht, gilt es, diese kritisch zu hinterfragen und wenn nötig, neue zu entwickeln.

4. Flache Hierarchien

Der flexible Umgang mit Problemstellungen ist nur innerhalb flacher Hierarchien umsetzbar. Lange Entscheidungswege, wo zahlreiche Mitarbeiter und Vorgesetzte erst einmal involviert werden müssen, bevor Entscheidungen getroffen werden, sind in der heutigen Zeit ungünstig. Kunden wollen schließlich so schnell wie möglich Rückmeldungen und Lösungsvorschläge für ihre Anliegen.

» *Interdisziplinäre Teams organisieren sich selbst und tragen die volle Verantwortung* «



Smarte Bewerberfragen für dein Vorstellungsgespräch im Handel

- Was sind Anwendungsbeispiele aus dem Handel für Agiles Management? Wo findet Agiles Management im Handel statt?
- Wie wird Agiles Management im Handel praktiziert, gibt es Beispielprojekte, Teilerfolge?
- In welchen Bereichen wird Agiles Management zuerst eingeführt, wo ist es weniger geeignet?
- Wo ist die Differenzierung zum bisherigen Projektmanagement?

5. Kurze Umsetzungszeiten

Flache Hierarchien wiederum ermöglichen kurze Umsetzungszeiten. Dadurch, dass Projekte oftmals über mehrere Monate lang andauern und innerhalb dieser Zeit sehr viele Veränderungen stattfinden können, ist es wichtig, dass man Entwicklungen regelmäßig kontrolliert, sich immer wieder die Ziele vor Augen setzt und prüft, ob die derzeitigen Bedingungen diese Zielerreichung möglich machen. Stehen bestimmte Gegebenheiten dem Projekt im Weg, müssen andere Problemlösungsansätze gewählt werden, um das Projekt in die richtige Richtung zu lenken.

6. Delegieren

Führungskräfte kostet es viel Zeit, einzelne Schritte nachzuvollziehen und in jedes Projekt involviert zu sein. Das versucht man im Agilen Management zu umgehen. Führungskräfte sollten bestimmte Aufgabenbereiche und die damit verbundene Verantwortung an Mitarbeiter abgeben und die Position eines Coaches einzunehmen – nur so kann das volle Potenzial des Teams ausgeschöpft und wertvolle Zeit gespart werden.

Wie sieht das in der Praxis aus?

Es gibt verschiedene Methoden, die Agiles Management unterstützen: Kanban oder Scrum sind sehr verbreitet. Bei Scrum beispielsweise gibt es lediglich drei Rollen, die direkt im Prozess beteiligt sind: der Product Owner, der die fachlichen Anforderungen stellt und priorisiert, der Scrum Master – zuständig für die Durchführung des Prozesses – und das Team, welches das Produkt entwickelt. Der agile Prozess zeichnet sich durch einfache Regeln, wenige Beteiligte und Pragmatismus statt Dogmatik aus. Es wird in interdisziplinären Teams gearbeitet, die sich selbst organisieren und die volle Verantwortung tragen. Dabei werden Änderungen der Kundenanforderungen als normal und nicht als störend empfunden, da das Projekt dynamisch und nicht statisch verläuft. So kann eben schnell auf Veränderungen reagiert werden.

Klingt logisch, aber die Umsetzung bedarf mehr als einer E-Mail an das Team, dass agiles Arbeiten eingeführt wird. Denn Agiles Management ist auch eine organisatorische Veränderung, die nur zusammen bestritten werden kann. Gerade deshalb ist es wichtig, dass den Mitarbeitern nicht nur die Managementthematik vermittelt, sondern der Weg zum Umdenken bereitet wird.

»Lerne dein Können kennen«

MEINE BACKWELT
FRISCH & LECKER

Interview

Nicole Anja Kampczyk
Regionalverkaufsleiterin
ALDI SÜD



Bei welchem Unternehmen bist du eingestiegen und was ist deine Aufgabe/Position? Nach meiner etwa dreijährigen Tätigkeit in einer IT-Beratung bin ich bei ALDI SÜD als duale Masterstudentin eingestiegen und wurde parallel zur Regionalverkaufsleiterin ausgebildet. Das Masterstudium in International Retail Management dauert insgesamt zwei Jahre. Die Theoriephasen habe ich an der ESB Business School in Reutlingen absolviert. Zu meinen Aufgaben als Regionalverkaufsleiterin gehören u. a. die Personalplanung, die Auswahl, Einstellung und Weiterentwicklung meiner Mitarbeiter sowie das Controlling relevanter Kennzahlen innerhalb des Filialbetriebs. Die Position zeichnet sich insbesondere dadurch aus, dass man als Vertrauensperson agiert, Problemlöser und Motivator der Filialteams ist.

Warum hast du dich für dieses Unternehmen entschieden? Ich habe explizit nach einem Unternehmen in der Industrie gesucht, das zu meinen Wertvorstellungen und zu meiner Persönlichkeit passt. Der Slogan »Der Handel ist im Wandel« hat mich bei der Auswahl der Branche unterstützt. Damit verbunden sind Bewegung, Abwechslung und Veränderung, was dazu beiträgt, dass Langeweile keinen Platz findet und man stetig gefordert ist. Mitdenken, Mitentscheiden und ein Teil der Veränderung zu sein, das hat mich überzeugt. Das Angebot einer Managementkarriere sowie zahlreicher Weiterbildungsmöglichkeiten hat mich in der Entscheidung weiter bestärkt. ALDI SÜD hat mir letztendlich ermöglicht berufsbegleitend mein Masterstudium zu absolvieren und parallel »on-the-Job« für die Führungsposition eines Regionalverkaufsleiters angelernt zu werden.

Was hast du während deines Studiums getan, um dahin zu kommen, wo du jetzt bist?

Während meines gesamten Bachelorstudiums war ich als Werkstudentin in verschiedenen Unternehmen, sowohl im In- als auch im Ausland, tätig. So konnte ich wertvolle Praxiserfahrung sammeln und anschließend viel einfacher entscheiden, wohin mein beruflicher Weg nach dem Studium führen soll. Als Regionalverkaufsleiterin bei ALDI SÜD konnte ich dann direkt eine Position mit Führungsverantwortung übernehmen.

Wie unterscheidet sich dein Arbeitsalltag von deinen Erwartungen?

Meine Erwartungen an meinen Arbeitsalltag bei ALDI SÜD haben sich genau so erfüllt, wie ich es mir vorgestellt habe. Ich wusste im Vorfeld, dass der Job der Regionalverkaufsleiterin mit viel Verantwortung verbunden sein wird und genau das habe ich mir gewünscht. Mittlerweile bin ich für knapp 100 Mitarbeiter in fünf Filialen verantwortlich, kann meinen Arbeitstag individuell planen und agiere als »Unternehmerin im Unternehmen«. Für mich ist die Position deshalb genau die Richtige. ;-)

Was hast du »on-the-Job« über dich selbst gelernt? »On-the-Job« habe ich gelernt, wer ich eigentlich bin und worin meine Stärken liegen. Mein Arbeitsalltag ist niemals langweilig und strotzt vor Abwechslung. Somit konnte ich schnell lernen mit kritischen und hektischen Situationen umzugehen und dabei einen kühlen Kopf zu behalten. Diese Situationen konnten mir verdeutlichen, was mir eigentlich wichtig ist, wie ich arbeiten und wohin ich mich noch entwickeln möchte.

Hast du einen Karriere-Tipp für die *squeaker.net*-Community? Ich kann euch folgenden Tipp mit auf euren Weg geben: Schafft euch eine Basis, mit welcher ihr euch selbst reflektieren könnt. Stellt euch die folgenden Fragen: Was wollt ihr gerne machen? Was bereitet euch Freude? Wo seht ihr euch in der Zukunft? Ihr solltet euch bereits während eures Studiums die Zeit nehmen, um Erfahrungen mithilfe von Praktika und Werkstudentenjobs zu sammeln. Je mehr ihr seht und erlebt, desto besser wird euer Verständnis dafür, was ihr wirklich wollt. Und nicht zu vergessen: Networking. Schafft euch damit Ideen, Impulse und Kontakte.

Nach meinem Bachelorabschluss war ich zuerst für etwas mehr als drei Jahre in der IT-Beratung tätig. Anschließend habe ich mich dazu entschlossen noch den Master zu machen und habe mich bei ALDI SÜD für das duale Masterstudium beworben. Im Jahr 2017 habe ich dann das duale Masterstudium in International Retail Management begonnen und habe seither das Glück in der Position der Regionalverkaufsleiterin den Handel weiter voranzutreiben.

Ranking 2019/2020

Die Top 10 Handelsunternehmen

Wirf einen Blick auf unser Ranking und finde heraus, welche Unternehmen für deinen Job-Einstieg besonders attraktiv sind. Das Ranking richtet sich nach der Anzahl neugewonnener Follower auf squeaker.net und ist somit ein guter Indikator für die aktuelle Attraktivität der Arbeitgeber.

1 ALDI SÜD

2 Amazon

3 EDEKA

4 Peek & Cloppenburg

5 REWE Group

6 Gebr. Heinemann

7 Kaufland

8 Lidl

9 dm drogerie markt

10 Rossmann

»Dieses leidenschaftliche Mentoring empfinde ich als bemerkenswert«



Interview

Charlotte Könnert
Vertriebs-Trainee
AUGUST STORCK KG
Vertrieb



Bei welchem Unternehmen bist du eingestiegen und was ist deine Aufgabe/Position? Im Herbst 2018 startete ich bei Storck im Vertriebs-Trainee-Programm, welches sich über 30 Monate erstreckt und einen vielfältigen Einblick in die verschiedenen Facetten des Vertriebs bietet. Angefangen habe ich im Key Account Management in Berlin, wo ich erste Eindrücke in die Betreuung eines Key Account Kunden erhielt. Im Anschluss ging es in den Außendienst nach Frankfurt, wo ich aktuell unter der Leitung des Regionalen Verkaufsleiters als Bezirksleiterin meinen eigenen Bezirk manage. Diese Station erstreckt sich über 15 Monate. Ich lerne also das Kundengeschäft von der Pike auf. Danach erwarten mich Einblicke ins Category Management und/oder Trade Marketing sowie ins Controlling und den Business Support. Abgerundet wird das Programm durch diverse Seminare, Konferenzen und Networking Events.

Warum hast du dich für dieses Unternehmen entschieden? Im Anschluss an mein BWL Studium und diverse Praktika habe ich mich aktiv nach Trainee-Programmen im Vertrieb in der Konsumgüterbranche umgeschaut. Die Mischung aus deutschem Familienunternehmen, innovativen und starken Marken, sowie einem attraktiven und abwechslungsreichen Trainee-Programm, war für mich ausschlaggebend, mich bei Storck zu bewerben. Das 2-stufige Auswahlverfahren hat mich beeindruckt und letzten Endes komplett überzeugt.

Was hast du während deines Studiums getan, um dahin zu kommen, wo du jetzt bist? Während meines BWL Studiums (Bachelor in Maastricht, Auslandssemester in Lausanne, Master in Barcelona) habe ich diverse Praktika

absolviert, um Einblicke in verschiedene Unternehmen und Bereiche zu erlangen. Insbesondere meine Erfahrungen bei anderen lebensmittelproduzierenden Familienunternehmen haben mich überzeugt, dass ich mich in der Welt der Konsumgüter Zuhause fühle und hier aktiv mitwirken kann.

Wie unterscheidet sich dein Arbeitsalltag von deinen Erwartungen?

»Leistung, Leidenschaft und Miteinander« sind die Werte von Storck und werden tagtäglich gelebt. Von Beginn des Trainee-Programms an wird man in die Unternehmenswerte und in die Kultur hineingetragen. Die Führungskräfte legen größten Wert darauf, den Trainee als Nachwuchsführungskraft innerhalb von kürzester Zeit nicht nur zu fordern, sondern auch zu fördern und stehen jederzeit für einen Dialog zur Verfügung. Dieses leidenschaftliche Mentoring empfinde ich als bemerkenswert. Außerdem schätze ich das kollegiale Miteinander unter den »Storckies« sehr. Insbesondere der Zusammenhalt unter den Trainees ist exzellent und motivierend.

Was hast du »on-the-Job« über dich selbst gelernt? Die Tätigkeit im Außendienst ist für mich eine komplett neue Art des Arbeitens. Hier besucht man kein Büro, umgeben von Kollegen im klassischen Sinne, sondern fährt tagtäglich mit seinem Dienstwagen zu einer Vielzahl von Kunden im Lebensmitteleinzelhandel. Schnell merkt man, dass man tatsächlich der »Manager seines eigenen Bezirks« ist. So früh, eine so große Verantwortung für die Umsatzentwicklung mit Kundenführung zu erhalten, lässt einen relativ schnell beruflich, sowie persönlich, wachsen. Sätze wie »Bei Nein fängt das Verkaufen erst an« bekommen hier eine ganz neue, konkrete Bedeutung. Mit der Zeit entstehen wertvolle Vertrauensbeziehungen zu unseren Kunden. Diese kleinen Erfolgserlebnisse motivieren mich jeden Tag aufs Neue.

Hast du einen Karriere-Tipp für die squeaker.net-Community? Setze dich in der Bewerbungsphase intensiv mit der Historie, den Werten und der Mission des Unternehmens auseinander, um herauszufühlen, ob Ihr gut zueinander passen könntet. Dies ist meiner Meinung nach die Grundlage für ein erfolgreiches Miteinander.

Charlotte Könner (26) ist seit November 2018 innerhalb der Storck Gruppe tätig. Nach dem Abschluss ihres englischsprachigen Masterstudiums in Barcelona im Fach Management trat sie das Storck-Trainee-Programm im Bereich Vertrieb an und betreut seither eigene Projekte in unterschiedlichen Abteilungen des Unternehmens.

Ranking 2019/2020

Die Top 10 Konsumgüterhersteller

In unserem Ranking zeigen wir dir die aktuell beliebtesten FMCG-Player für den Job-Einstieg. Das Ranking richtet sich nach der Anzahl neugewonnener Follower auf squeaker.net und ist somit ein guter Indikator für die aktuelle Attraktivität der Arbeitgeber.

1 Coca Cola**2** August Storck**3** L'Oréal**4** Unilever**5** Nestlé**6** Ferrero**7** Mars**8** Beiersdorf**9** Bahlsen**10** Procter & Gamble

A photograph of three business professionals in an office setting. A woman with long brown hair, wearing a white shirt, is in the center, smiling and looking down at a magazine. To her left, a man with dark hair, wearing a blue suit, is also smiling and looking at the magazine. To her right, another man with light brown hair, wearing a blue suit and a red patterned tie, is smiling and looking at the magazine. The magazine is open, showing various colorful images and text. The background is a light blue wall with a white vertical line.

»Vom ersten Tag an habe ich verantwortungsvolle Aufgaben und eigene Projekte übernommen«

Interview

Sonja Kauffeldt
Trainee im Einkauf Food / NonFood
EDEKA AG



Bei welchem Unternehmen bist du eingestiegen und was ist deine Aufgabe/Position? Nach Abschluss meines Masterstudiums im August 2017 bin ich in der EDEKA-Zentrale als Trainee im Einkauf eingestiegen. Meine Aufgaben während des Programms sind sehr vielseitig, da ich die Möglichkeit erhalte, den gesamten EDEKA-Verbund über alle drei Stufen hinweg kennenzulernen. Dazu gehören neben Einsätzen in verschiedenen Einkaufsabteilungen in der Zentrale auch Stationen in einer der EDEKA-Regionalgesellschaften, bei einem selbstständigen Einzelhändler sowie bei Netto Marken-Discount.

Warum hast du dich für dieses Unternehmen entschieden?

Für die EDEKA-Zentrale als Arbeitgeber habe ich mich vor allem aufgrund der interessanten Aufgaben im Marken- und Eigenmarkeneinkauf, die guten Entwicklungsmöglichkeiten sowie die Unternehmenskultur entschieden. Da ich zuvor bereits in der EDEKA-Zentrale als Praktikantin und Werkstudentin tätig war, fiel mir die Entscheidung sehr leicht.

Was hast du während deines Studiums getan, um dahin zu kommen, wo du jetzt bist? Während meines Studiums der Betriebswirtschaftslehre habe ich durch verschiedene Praktika im Lebensmittelhandel die spannenden Aufgaben im Einkauf sowie das dynamische Handelsumfeld kennengelernt. Schnell war mir klar, dass ich meine Karriere gerne im Einkauf eines Lebensmittelhändlers beginnen

möchte. Zudem habe ich während meines Masterstudiums ein Auslandssemester in Großbritannien absolviert und dort meinen Schwerpunkt auf Retail Management gelegt.

Wie unterscheidet sich dein Arbeitsalltag von deinen Erwartungen?

Vor Beginn des Trainee-Programms hätte ich nicht erwartet, dass ich ab dem ersten Tag verantwortungsvolle Aufgaben und eigene Projekte übertragen bekomme und in alle Themen der jeweiligen Abteilungen/Teams involviert werde. Dies führt dazu, dass ich in kürzester Zeit zahlreiche Abläufe und Aufgaben kennenlerne, meine Lernkurve dauerhaft hoch halte und ich mich persönlich ständig weiterentwickeln kann.

Was hast du »on-the-Job« über dich selbst gelernt? Durch unterschiedliche Einblicke in verschiedenen Branchen und Unternehmen habe ich gelernt, dass es für mich persönlich sehr wichtig ist, dass ich mich mit dem Unternehmen für das ich arbeite, identifizieren kann. Zudem finde ich es sehr motivierend, dass die Arbeit in der EDEKA-Zentrale nicht nur sehr abwechslungsreich ist, sondern die Ergebnisse auch oftmals direkt im Markt sichtbar sind, so wie z.B. eine neu eingeführte Eigenmarke.

Hast du einen Karriere-Tipp für die squeaker.net-Community?

Meiner Meinung nach ist es wichtig, so früh wie möglich parallel zum Studium unterschiedliche praktische Erfahrungen zu sammeln – zum Beispiel in Form von Praktika oder Werkstudententätigkeiten. Beides ist in der EDEKA-Zentrale in vielen Bereichen und Abteilungen möglich.

Sonja Kauffeldt ist 27 Jahre alt und seit einem Jahr Trainee im Bereich Einkauf Food/Nonfood in der EDEKA-Zentrale in Hamburg. Zuvor war sie bereits als Praktikantin und Werkstudentin in der EDEKA-Zentrale tätig.

Finde deinen Traumjob.



Mit über 7.500 Jobangeboten ist unsere Jobbörse für Studenten, Absolventen und Young Professionals (bis 3 Jahre Berufserfahrung) das „Beste Jobportal Deutschlands“. Das sagen nicht wir, sondern unsere User. Probier es doch mal selbst aus. Finde jetzt ganz einfach deinen Traumjob ➔ staufenbiel.de

FMCG-Bewerbung

Be your own Love Brand!

Ein Job als Marketingprofi bringt viel Abwechslung, verlangt dir kreativ und analytisch aber einiges ab. Klar, denn die schnelllebige Branche sucht nach Bewerbern, die Consumer Goods begehrenswert machen. Warum es wichtig ist, nicht nur deine Love Brand, sondern auch dich selbst gut zu kennen.

Du willst in die Konsumgüterindustrie und bist nur noch ein Anschreiben von deinem Wunschjob entfernt? Bevor du jetzt spontan eine Bewerbung raushaust, solltest du dich vorbereiten. Damit du weder deine noch die Zeit der Personaler verschwendest, solltest du dir vorab ein paar Fragen stellen und dein Stärken-Schwächen-Profil schärfen.

Nice to meet you!

Damit du dich im Bewerbungsgespräch von deiner besten Seite zeigen kannst, musst du dich selbst kennen. Keine Angst, du musst dafür nicht »auf die Couch«. Aber setz dich konkret mit deinen Stärken und Schwächen auseinander. Auch langfristig zahlt es sich aus: Denn nur wenn du deine Skills im Job ausspielen kannst, lieferst du eine gute Performance und bleibst langfristig bei der Stange. squeaker.net-Autorin Anna Czerny (Das Insider-Dossier: Marketing & Vertrieb) arbeitet heute als selbstständige Trainerin und Coach. Davor hat sie unter anderem als Produktmanagerin beim Weltmarktführer im Beauty Business gearbeitet. Sie kennt die Branche von Grund auf. Einsteigern in die Consumer Goods Branche empfiehlt sie folgende Übung zur Vorbereitung auf den Bewerbungsprozess:

Let's talk about... Stärken

Liste zunächst deine Stärken auf – berücksichtige dabei sowohl persönliche Eigenschaften als auch Fachwissen. Notiere, wie du jede Stärke schon mal erfolgreich im Beruf oder im Studium angewendet hast. Deine Liste könnte zum Beispiel so aussehen. Nimm dir diese Liste als Beispiel und mache deine eigene nach dem gleichen Schema.

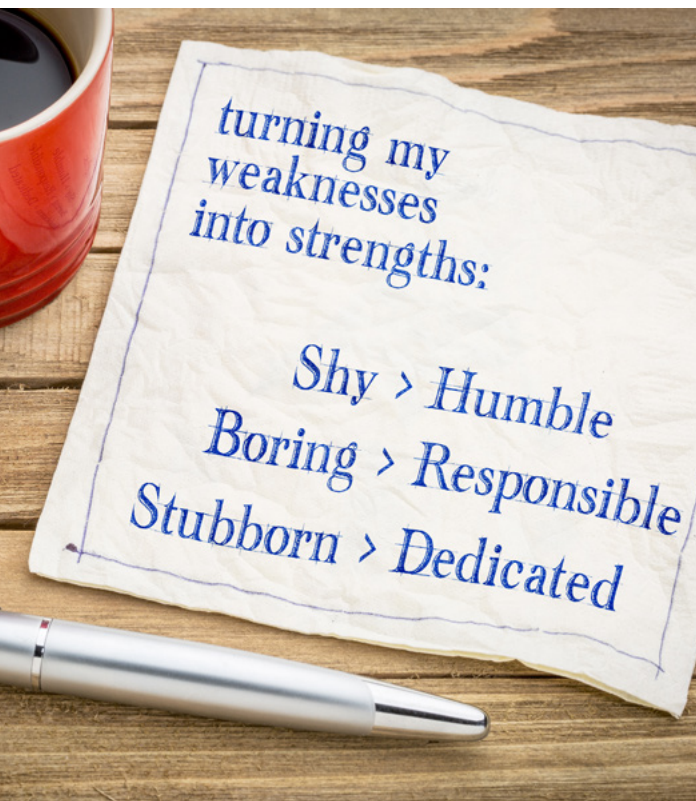
Persönliche Eigenschaften:

- **Zielorientierung ist meine Stärke,**
weil ich mein Studium unterhalb der Regelstudienzeit abgeschlossen habe.
- **Analytisches Denken,**
weil ich während meines Praktikums die Analyse von ... erfolgreich abgeschlossen habe.
- **Konfliktfähigkeit,**
weil ich in einem Business Project einen Gruppenstreit erfolgreich schlichten konnte.

Fachwissen:

- **Marketingwissen ist meine Stärke,**
weil ich mehrere Marketingpraktika absolviert habe.
- **Excel-Kenntnisse,**
weil ich super mit Pivot-Tabellen und Auswertungs-Files klarkomme.
- **Rhetorische Fähigkeiten,**
weil ich an der Uni im Debattierclub war.

Noch ein Tipp vom Coach: Anna Czerny empfiehlt, die Liste so selbstkritisch wie möglich auszufüllen und die Eigen- und Fremdwahrnehmung miteinander zu vergleichen. Befrage dazu drei Leute, die dich gut kennen und vergleiche deren Antworten mit deiner Einschätzung. Oft bekommst du wertvolle Einblicke, die du für deine Bewerbung nutzen kannst.



Let's talk about... Schwächen

Klar, die Stärken waren einfach. Aber auch deine Schwächen zählen – denn die hat schließlich jeder. Und es ist wichtig, dass du sie kennst und nutzt. Denn wenn du im Job ständig Aufgaben erledigen musst, die dir gar nicht liegen, schmeißt du wahrscheinlich irgendwann hin. Liste dafür alle Schwächen auf, die dir einfallen und überlege dir anschließend genau, was du im Gespräch angibst und was lieber nicht. Mit den Schwächen, die du im Interview nennst, kannst du geschickt deinen hohen Anspruch an dich selbst verraten. Beispiele für »gute« Schwächen sind zum Beispiel Perfektionismus und Ungeduld, weil sie nicht nur Schwächen sind, sondern von Stärken herrühren.

»Es gibt nicht den einen Weg zum Wunschjob. Du solltest Chancen nutzen, wenn sie sich ergeben«

Love Brand?

Nach dieser Übung kennst du dich besser und kannst souverän auf Fragen antworten. Vielleicht hast du aber auch gemerkt, dass du mehr Bock auf Fashion als auf Lebensmittel hast – und weißt jetzt besser, welcher Arbeitgeber zu dir passt. In der Vorbereitung steckt viel Potenzial für den Bewerbungsprozess. Nimm deinen Wunscharbeitgeber genau unter die Lupe. Egal, ob bekannte Brands oder jüngere Marken: Schau dir nicht nur die Produkte an und studiere die dazugehörigen Claims, sondern auch die Präsentation im Handel, den Wettbewerb, die Preispositionierung und die Social Media Präsenz.

Job Love!

Mit den neu gewonnenen Infos fällt dir dein Anschreiben viel leichter. Und auch für ein Bewerbungsgespräch bist du bestens vorbereitet. Die Personaler schätzen es, wenn Bewerber ihre Hausaufgaben gemacht haben. Das Interview meisterst du deshalb locker. Und als angehender Marketingexperte punktest du sowieso mit Kreativität und Kommunikationsstärke. Anna Czerny hatte übrigens Glück: Auf einer Bewerbermesse hatte sie ihr erstes Vorstellungsgespräch, auf das noch weitere mit ihrem späteren Arbeitgeber folgten. Hier zeigt sich wieder: Es gibt nicht den einen Weg zum Wunschjob. Du solltest Chancen nutzen, wenn sie sich ergeben.

PERSÖNLICH WEITERKOMMEN, IM TEAM WACHSEN!



Sichere dir deinen Job
mit Perspektive unter

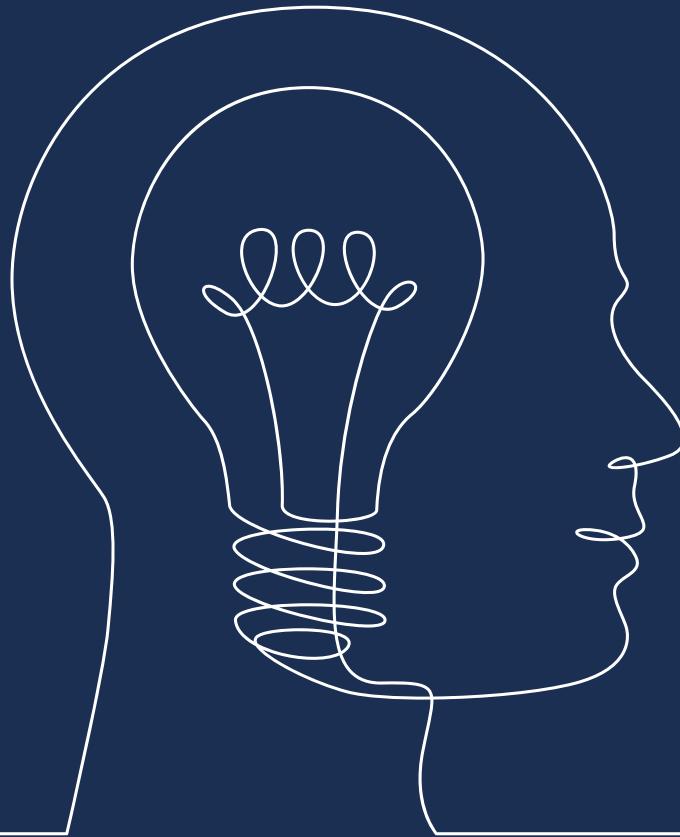
kaufland.de/studenten



Erfahrungsberichte

Smarte Vorbereitung

Du überlegst, wo du dich bewerben sollst und möchtest mehr über ein einzelnes Unternehmen herausfinden? Oder du hast ein Job Interview und willst Genaueres über das Bewerbungsgespräch in Erfahrung bringen? In der squeaker.net-Community findest du Informationen und Erfahrungsberichte, die dir bei der Bewerbung weiterhelfen: **squeaker.net/erfahrungsberichte**



Einmal schnell nach oben bitte!

Bei squeaker.net hast du die Möglichkeit Erfahrungsberichte einzusehen. Sie bieten dir jenes Insider-Wissen, das eine Abkürzung nach oben bedeuten kann. Vielleicht ist es gerade diese eine Frage im Vorstellungsgespräch, auf die du dich – dank Insider-Wissen auf squeaker.net – vorbereitet hast.

Effektive Webrecherche

Seien wir ehrlich. Ohne die Recherche mit Google & Co. läuft bei Bewerbung und Jobeinstieg nichts. Für den ersten Überblick ist das gut, stellt aber nur eine oberflächliche Suche dar. Warum? Weil es Informationen sind, die öffentlich und für jeden einsehbar sind.

Besser Suchen

Mit den Infos aus dem Web bist du also so gut informiert wie jeder Andere. Den notwendigen Wettbewerbsvorteil an solidem und aktuellem

Wissen gibt dir ein Erfahrungsbericht. Hier schreibt jemand aus eigener Anschauung, wie das Bewerbungsverfahren aussieht und welche Fragen gestellt werden.

Wie bekomme ich Einblick?

Es gibt keinen authentischeren Zugang zu Unternehmen als den Erfahrungsbericht. Spätestens wenn es um die Gehaltsverhandlung der Einstiegsposition geht, wirst du den »Squeakern« dankbar sein, die dir dann zugeflüstert haben, welche Gehälter realistisch sind.

Win-Win-Effekt

Auch als Verfasser deines eigenen Erfahrungsberichts profitierst du: Der aktive Austausch und Aufbau deines eigenen Netzwerks schafft wertvolle Beziehungen. Und das Verfassen des eigenen Berichts kann auch eine lohnende Zusammenfassung der eigenen Leistung sein.



Erfahrungsbericht

ALDI SÜD

Einstiegsjob Regionalverkaufsleiter

Ich habe mich für ALDI SÜD als Arbeitgeber entschieden, weil...

- Regionalverkaufsleiter als Generalisten ausgebildet werden und Wissen in den Bereichen HR, Logistik, Marketing und Controlling aufbauen.
- die Arbeitstage eigenständig strukturiert werden können.
- der Job als Regionalverkaufsleiter anspruchsvoll ist, aber er auch entsprechend entlohnt wird. Das Einstiegsgehalt beträgt 66.000 Euro.
- Regionalverkaufsleiter die Verantwortung für bis zu 70 Mitarbeiter in etwa fünf Filialen übernehmen.

Die Bewerbung

Der ganze Bewerbungsprozess verlief sehr schnell. Nach einem ersten persönlichen Gespräch durfte ich mit einer Regionalverkaufsleiterin in eine Filiale fahren, Fragen stellen und einen Blick hinter die Kulissen werfen. Danach hatte ich noch mal ein Gespräch mit dem Geschäftsführer, der mir mitgeteilt hat, dass ich eingestellt werde. Meine Einarbeitung hat dann die Kollegin übernommen, mit der ich davor schon unterwegs gewesen war.

Die Atmosphäre

Die Gesprächsatmosphäre war offen und ehrlich, da wurde – was zum Beispiel die Arbeitszeiten angeht – nichts schöngeedet. Wir arbeiten manchmal bis Ladenschluss, also bis 20 oder 21 Uhr. Dafür kann ich an anderen Tagen früher Schluss machen.

Die Arbeit

Momentan betreue ich fünf Filialen. Im Austausch mit den Filialleitern kümmere ich mich um Personalfragen, überprüfe die Verkaufszahlen und bin die erste Ansprechpartnerin, wenn es Probleme gibt. Ich versuche, mindestens zweimal in der Woche in jede Filiale zu fahren. Ladenrundgänge sind eine typische Tätigkeit für einen Regionalverkaufsleiter. Ich gehe durch die Filiale, sehe nach, ob im Verkauf alles richtig läuft, und achte darauf, ob irgendetwas nachgearbeitet, repariert oder modernisiert werden muss. Insbesondere schaue ich nach, ob die Lebensmittel ordentlich präsentiert werden, das Sortiment vollständig ist und Preisschilder auf dem aktuellen Stand sind. Hier ist auch die Frage wichtig, ob alle Mitarbeiter die Neuerungen in der Lebensmittelpräsentation gelernt haben und sie wissen, wie diese umzusetzen sind. Danach erledigt man im Büro verschiedene Aufgaben, wie zum Beispiel Kassenprüfungen, Rechnungen von Handwerkern zur Zahlung freigeben oder Tresorbestände prüfen.

Der Personal Fit

ALDI SÜD ist der richtige Arbeitgeber für Leute, die gerne die Lorbeeren für das Ernteten, was sie gut gemacht haben, aber auch Kritik einstecken können, wenn ihnen ein Fehler unterlaufen ist. Die Anforderungen sind schon hoch. Gleichzeitig darf man aber auch immer der bleiben, der man ist, und muss sich nicht verstellen oder sich etwas aneignen, das einem nicht entspricht. Die Herausforderung für den Job als Regionalverkaufsleiter ist, alles unter einen Hut zu bekommen. Außerdem sollte man offen, spontan und bereit für Veränderungen sein. Der Handel ist eine Branche, die sich immer wieder verändert.

»Die Herausforderung für den Job ist, alles unter einen Hut zu bekommen.«

Insider-Tipps

Überleg dir für das persönliche Gespräch etwas zu folgenden Fragen:

- Warum möchtest du gerne in den Einzelhandel? Was reizt dich am Umfeld?
- Wie stellst du dir den Job als Regionalverkaufsleiter vor?
- Wie stellst du dir einen typischen Arbeitsalltag vor?
- Bist du ein hands-on Typ?
- Bist du jemand, der gerne die Initiative ergreift?
- Welche Erfahrungen hast du in der Rolle als Verantwortungsträger gesammelt?
- In welchen Situationen konntest du Führungspotenzial zeigen?
- Hast du in der Vergangenheit selbst etwas »bewegt«, also etwas gemacht, was anderen auch etwas gebracht hat?
- Wie flexibel bist du?
- Als was für einen Typ Menschen würdest du dich bezeichnen? Was zeichnet dich aus?



Erfahrungsbericht

Barilla

Marketing-Praktikum

Ich habe mich für Barilla als Arbeitgeber entschieden, weil...

- die Produkte einfach gut sind und man sich als Mitarbeiter mit der Marke leicht identifizieren kann.
- die Arbeit super spannend und abwechslungsreich ist.
- es fast täglich frisch gekochte Pasta gibt.

Die Bewerbung

Nach meiner Bewerbung wurde ich per Mail zu einem Telefoninterview mit einem Recruiter von Barilla eingeladen. Das Telefoninterview fand auf Englisch statt und hat ungefähr eine Stunde gedauert. Danach wurde ich zu einem Vorstellungsgespräch in Köln eingeladen. Dieses Gespräch war auf Deutsch und hat insgesamt 1,5 Stunden gedauert. In der ersten Stunde hat man sich selbst vorgestellt und es wurden viele Fragen gestellt.

Danach habe ich eine Aufgabe bekommen. Hier galt es, wichtige Kennzahlen und KPIs in den Zusammenhang zu bringen und daraus für Barilla sowie Wettbewerber zu schlussfolgern. Eine Woche nach dem Gespräch habe ich dann den Anruf mit der Zusage erhalten. Der Bewerbungsprozess war für ein Praktikum recht anspruchsvoll, jedoch transparent, fair und die Stimmung in den Gesprächen war sehr angenehm. Man hat recht schnell Rückmeldung erhalten.

Die Interview-Fragen

- Was war Ihre bisher größte Errungenschaft/ Ihr größter Erfolg im Arbeitsleben?
- Wann haben Sie es in Ihrer Arbeit einmal so richtig verbockt und wie sind Sie damit umgegangen?
- Was stresst Sie im Arbeitsalltag? Und was machen Sie, um mit diesem Stress umzugehen?
- Wer waren die letzten Testimonials von Barilla? Wer ist das aktuelle Testimonial?
- Was ist der Unterschied zwischen Trade und Consumer Marketing?
- Heute ist der »...«tag, der auf Facebook und Instagram etc. in aller Munde diskutiert wird. Was würden Sie heute im Namen von Barilla für einen Spruch und was für ein Bild posten?
- Was glauben Sie, erwartet Ihre Chefin von Ihnen auf Ihrer Position? Welche Eigenschaften müssen Sie hier mitbringen?
- Was ist Ihre Lieblingspasta und warum?

»Der Bewerbungsprozess war recht anspruchsvoll, jedoch transparent, fair und die Stimmung in den Gesprächen war sehr angenehm.«

Die Arbeit

Die Aufgaben aus der Stellenausschreibung treffen die Arbeit ganz gut: Du unterstützt das Trade Marketing im operativen Tagesgeschäft und arbeitest selbstständig mit Agenturen und externen Dienstleistern zur Erstellung von POS/POC-Unterlagen zusammen. Du bist zuständig für die Analyse von Markt-, Wettbewerbs- und Produktdaten mit Haushalts- und Handelspanel sowie die eigenverantwortliche Aktualisierung und Aufbereitung. Du kümmerst dich um die Erstellung von Verkaufs- und Informationsmaterialien zur internen und externen Kommunikation von Produktneheiten und -änderungen.

»Der Personal Fit und die Art und Weise mit schwierigen Fragen umzugehen, spielen eine große Rolle.«

Insider-Tipps

Nicht die zu 100 Prozent richtigen Antworten sind ausschlaggebend, denn insbesondere der Personal Fit und die Art und Weise mit schwierigen Fragen und Problemstellungen umzugehen, spielen im Bewerbungsprozess bei Barilla eine große Rolle. Es ist wichtig, authentisch zu bleiben!



Erfahrungsbericht

Henkel

Einstiegsjob

Ich habe mich für Henkel als Arbeitgeber entschieden, weil...

- die Aufgaben mit einer hohen Eigenverantwortlichkeit verbunden sind. Das ist herausfordernd und gleichermaßen lernst du viel.
- im Unternehmen eine angenehme Atmosphäre herrscht, vor allem wenn man als Bewerber selbst locker und entspannt auftritt.
- das Gehalt und die Bonuszahlungen stimmen.

Die Bewerbung

Ich kann jedem nur empfehlen, das Unternehmen im Vorfeld auf Recruitingveranstaltungen oder Hochschulmessen anzusprechen. Henkel macht sich bei solchen Gelegenheiten immer Notizen und so hat man den ersten Kontakt geknüpft. Auf die schriftliche Online-Bewerbung folgt ein Online-Test zu Hause am eigenen PC und ein in Englisch geführtes Telefoninterview von etwa 30 bis 45 Minuten Dauer. Im Anschluss folgen 2-3 Interviews mit Personalmanagern sowie insbesondere Führungskräften aus dem Fachbereich.

Persönliche Erfahrungen wie Praktika oder Publikationen sind ebenfalls Thema. Es macht Sinn sich mit den Produktinnovationen der vergangenen Monate zu beschäftigen und die Social Media Auftritte von Marken, wie z.B. Schwarzkopf oder Persil etwas zu analysieren.

»Persönliche Erfahrungen wie Praktika oder Publikationen sind ebenfalls Thema«

Das Interview

Die Tests und Interviews sind ohne intensive Vorbereitung zu bewältigen. Im Telefoninterview wurden vor allem Standardfragen gestellt, wie

- »Warum interessieren Sie sich ausgerechnet für Henkel?«,
- »Wo sehen Sie sich in fünf Jahren?«.

Dass der Bewerber von seiner Persönlichkeit her ins Unternehmen passt und der Draht zu den Vorgesetzten stimmt, ist Henkel sehr wichtig. Beim Vorstellungsgespräch wird besonders Wert darauf gelegt, dass sich beide Parteien kennen lernen.

Weitere Fragen von Henkel waren folgende:

- »Warum begeistert Sie Marketing/Sales?«,
»Inwiefern haben Sie schon mal Führung übernommen?«
- »Haben Sie schon mal einen Konflikt gehabt und wie haben Sie diesen gelöst?«.

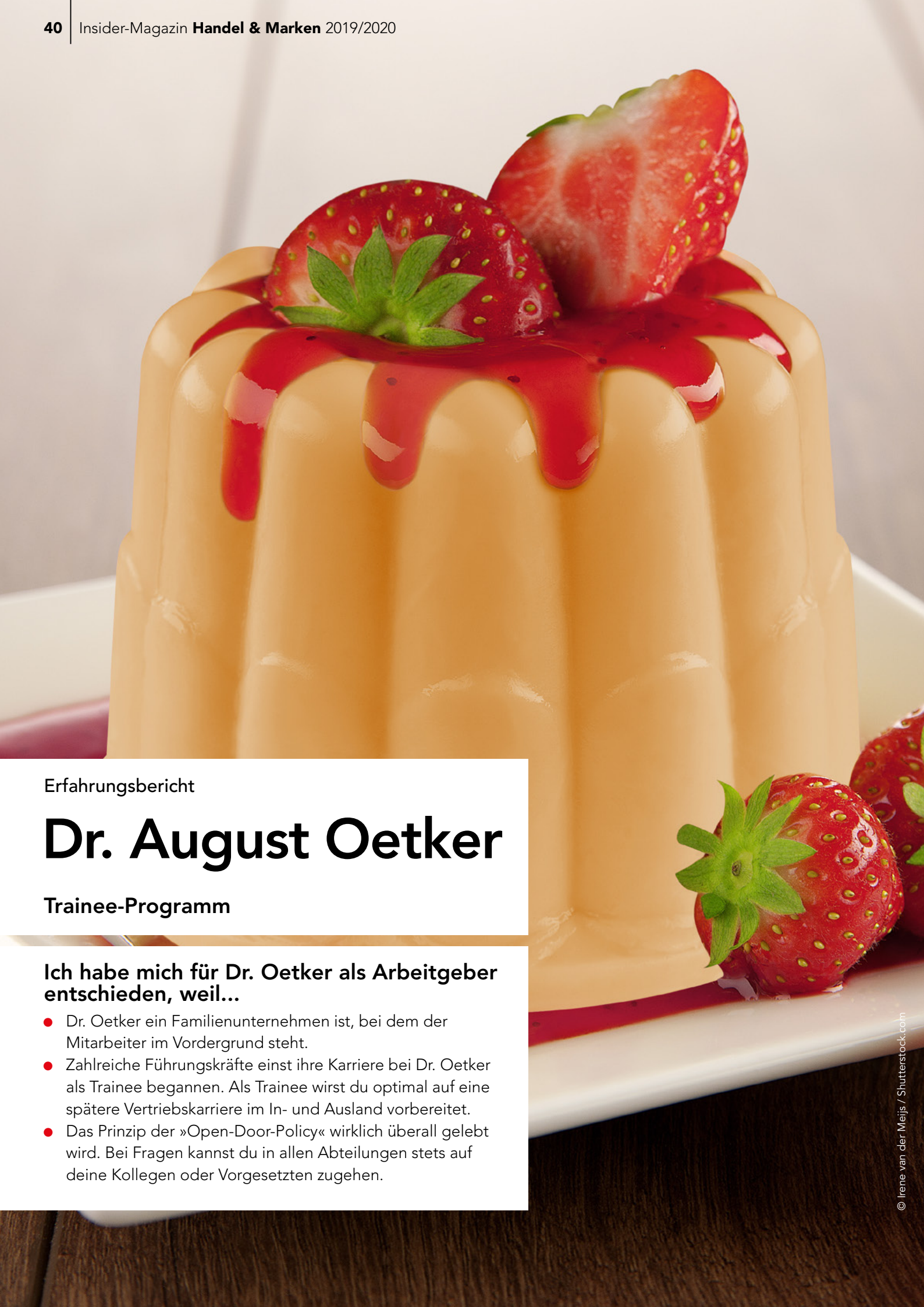
Beim 2. Interview mit dem Fachbereich geht es etwas mehr in die Tiefe und persönliche Eigenschaften und Interessen werden stärker erfragt, z. B.

- »Sind Sie analytisch oder kreativ?«.

Insider-Tipps

Im Unternehmen herrscht eine angenehme Atmosphäre, vor allem wenn man als Bewerber selbst locker und entspannt auftritt. Wert wird vor allem auf Leadership und Motivation Skills, Durchsetzungsvermögen sowie Internationalität und Teamfähigkeit gelegt. Warum man ausgerechnet für Henkel arbeiten will, sollte man sich vorher auf jeden Fall gut überlegen.

»Im Unternehmen herrscht eine angenehme Atmosphäre«



Erfahrungsbericht

Dr. August Oetker

Trainee-Programm

Ich habe mich für Dr. Oetker als Arbeitgeber entschieden, weil...

- Dr. Oetker ein Familienunternehmen ist, bei dem der Mitarbeiter im Vordergrund steht.
- Zahlreiche Führungskräfte einst ihre Karriere bei Dr. Oetker als Trainee begannen. Als Trainee wirst du optimal auf eine spätere Vertriebskarriere im In- und Ausland vorbereitet.
- Das Prinzip der »Open-Door-Policy« wirklich überall gelebt wird. Bei Fragen kannst du in allen Abteilungen stets auf deine Kollegen oder Vorgesetzten zugehen.

Die Arbeit

Als Trainee für den Bereich Controlling begann meine Zeit mit einer dreimonatigen Station im Controlling für Tiefkühlprodukte. Neben spannenden Projekten, deren Ergebnisse ich direkt vor der Geschäftsführung präsentieren durfte, dienten mir diese drei Monate dazu, das Controlling an sich und die Kolleginnen und Kollegen kennenzulernen.

Weitere Stationen in Deutschland waren für mich Forschung und Entwicklung, Verkauf/Außendienst, Marketing, Einkauf sowie ein weiteres Mal das Controlling im Rahmen der Jahresplanung. In all diesen Stationen durfte ich verantwortungsvolle Projekte bearbeiten und habe nebenbei das Tagesgeschäft kennengelernt. Gerade dieser Rundumblick auf das Unternehmen, die Menschen, die man kennenlernt und das starke Netzwerk, waren Gründe für meine Entscheidung für das Trainee-Programm bei Dr. Oetker.

Ein weiterer wichtiger Punkt war die internationale Komponente. Für mich ging es nach Mexiko. Neben der Arbeit blieb mir genügend Zeit, das Land kennen und schätzen zu lernen. Insgesamt war Mexiko für mich sowohl beruflich als auch persönlich ein voller Erfolg.

Neben den Aufenthalten in den einzelnen Abteilungen und im Ausland gibt es auch ein interdisziplinäres Trainee-Projekt. In diesem arbeitet man mit anderen Trainees an einer aktuellen Fragestellung und präsentiert das Gruppenergebnis der Geschäftsführung.

Die Karriere

Die Perspektiven sind sehr vielfältig. Für mich steht die nächste spannende Aufgabe schon wieder bevor. In Kürze geht es für zwei Jahre in unsere Auslandsgesellschaft Polen, um dort in Danzig die Kollegen im Controlling zu unterstützen.

Die Atmosphäre

Bei Dr. Oetker treffen Mitarbeiter auf eine sehr angenehme Arbeitsatmosphäre. Bei Fragen konnte ich in allen Abteilungen stets auf meine Kollegen und Vorgesetzten zugehen. Das Prinzip der »Open-Door-Policy« wird hier wirklich überall gelebt.

Zudem möchte ich die Trainee-Community hervorheben. Der Anschluss wird zum Beispiel über den wöchentlichen Mittagsstammtisch der Trainees hergestellt und auch nach der Arbeit unternehmen die Trainees oft etwas zusammen.

»Das Prinzip der »Open-Door-Policy« wird hier wirklich überall gelebt.«

Der Personal Fit

Gewisse Eigenschaften sind sicherlich vorteilhaft. Dazu zählt ein gewisses Maß an Flexibilität, denn speziell im internationalen Trainee-Programm sollte man einem Auslandseinsatz in weit entfernten Ländern offen gegenüber stehen. Offenheit, Ehrlichkeit und Bodenständigkeit sind weitere Eigenschaften, die besonders bei einem Familienunternehmen im Vordergrund stehen.

Erfahrungsbericht

L'Oréal

Praktikum

Ich habe mich für L'Oreal als Arbeitgeber entschieden, weil...

- L'Oréal ein gutes Ansehen auf dem Arbeitsmarkt hat und Weltmarktführer im Beauty Business ist.
- Es ein Praktikantenbindungsprogramm gibt und damit der Einstieg über ein Praktikum möglich ist.
- Die Kollegen motiviert sind und du schnell eigene Projekte und verantwortungsvolle Aufgaben übertragen bekommst.

Das Interview

Ich absolvierte ein sechsmonatiges Praktikum im Digital Marketing für die Marke L'Oréal Paris, die zur Consumer Products Division gehört. Nach dem Telefoninterview gab es das 2. Interview vor Ort: Neben den »typischen Fragen« wurden Fragen zu Produkten und möglichen Marketingmaßnahmen gestellt:

»Benutzt du Produkte von L'Oréal? Wie ist die Produktpräsentation einer bestimmten Marke? Welche Online-Marketingmaßnahmen gibt es? Inwieweit kommt es bei der Wahl des Marketing-Mix auf die Zielgruppe an?«

Die Karriere

Man hat ein Halbzeit- und ein Endgespräch mit dem Team und der HR-Abteilung. Bei einer »uneingeschränkten Weiterempfehlung« hat man außerdem die Chance, in ein Praktikantenbindungsprogramm aufgenommen zu werden.

Die Arbeit

Vom ersten Tag an wurde ich sehr offen und herzlich im Team aufgenommen und das Arbeitsklima war durchgehend sehr angenehm.

Meine regelmäßig wiederkehrenden Aufgaben waren die Planung und Umsetzung des monatlichen Newsletters und der monatlichen CRM Aktivitäten, die ich in Abstimmung mit den Agenturen weitestgehend selbstständig übernahm. Außerdem war ich verantwortlich für die Websitemaintenance (Pflege und Aktualisierung der Inhalte).

Dazu kamen weitere vielfältige Aufgaben, wie die Unterstützung des Social Media Marketings, Unterstützung im Bereich Eventmanagement und Blogger Relations, Planung und Umsetzung von Kampagnenlandingpages und Erstellung von Reportings.

Außerdem hatte ich während meines Praktikums die Möglichkeit, ein eigenes Projekt für unsere Websites umzusetzen, bei dem ich auch mit externen Unternehmen wie Amazon zusammenarbeiten konnte.

Die Atmosphäre

Insgesamt herrscht im Unternehmen eine sehr offene, freundliche und kommunikative Atmosphäre. Man geht beispielsweise oft gemeinsam Kaffee trinken und verabredet sich auch mit Kollegen aus anderen Abteilungen zum Mittagessen. Diese Unternehmenskultur ist L'Oréal auch sehr wichtig und wird oft betont. Ich hatte das Gefühl, dass man bei Fragen etc. immer auf die Kollegen aus der Abteilung zugehen konnte und auch wenn alle viel zu tun haben, wurde sich Zeit für Erklärungen und Hilfestellungen genommen.

Die Atmosphäre in meinem Team war besonders gut und ich habe mich immer sehr wohlfühlt. Es wurde viel zusammen gelacht und die Stimmung war durchweg positiv.

»Man geht beispielsweise oft gemeinsam Kaffee trinken und verabredet sich.«

Insider-Tipps

Es ist wichtig, Begeisterung für das Unternehmen und die dort herrschende Kultur sowie die Branche und die Produkte von L'Oréal rüberzubringen. Man sollte sich vorher über die Marken, die zum Konzern gehören, informieren und grob wissen, wie welche Marke positioniert ist.

Fazit

Ich würde das Praktikum immer wieder machen und weiterempfehlen, da man sich sowohl fachlich als auch persönlich sehr stark weiterentwickeln kann und einen super Einblick in die Konsumgüterindustrie erhält.

»Die Atmosphäre in meinem Team war besonders gut.«

Retail 4.0

Tante Emma wird digital

Eine Karriere im Handel zwischen Wühltisch und Rabattaktionen war gestern. Heute geht es um Retail 4.0, Augmented Reality, das Internet der Dinge oder Personalized Shopping. Wenn du als Einsteiger eine Karriere im Handel willst, stellen wir dir die angesagtesten Zukunftstrends der Branche vor.

Der Handel boomt: Laut Handelsverband Deutschland (HDE) stieg der Umsatz im Jahr 2018 zum neunten Mal in Folge – und besonders E-Commerce legt weiter ungebremszt zu. Denn gekauft wird immer, ganz gleich ob Sneakers, trendige Fashion oder Alltagsdinge wie Waschpulver, Shampoo oder Lebensmittel. Langweilig, denkst du? Keineswegs, denn die Digitalisierung bringt krasse Veränderungen – sowohl bei den technischen Möglichkeiten als auch bei den Ansprüchen der Kunden. Aktuelle Studien großer Beratungsfirmen zeigen, welche Themen den Handel in Zukunft beschäftigen werden.

Design fürs Auge und die Bilanz

Was Porsche oder Apple schon lange wissen, bestätigt eine Studie von McKinsey: Design wirkt. Und der Fokus auf Design steigert die finanzielle Performance messbar. McKinsey hat Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen befragt und daraus den McKinsey Design Index, kurz MDI, abgeleitet. Wie die Ergebnisse zeigen, ist Design alles andere als ein Kostentreiber. Wer nämlich Best Practice in Design bietet, steigert Umsätze und Aktionärsrenditen fast doppelt so schnell wie die Konkurrenz. Mehr noch: Firmen, die konsequent auf Design setzen, erreichen über fünf Jahre hinweg im Schnitt 32 Prozent mehr Umsatz und 56 Prozent mehr Zuwachs bei Aktionärsrenditen.

Automatisierte Visionen

Accenture hat in einer weiteren Studie die Top 500 Unternehmen Deutschlands unter die Lupe genommen und auf ihre Zukunftsfähigkeit hin untersucht. Dabei fällt vor allem auf, dass Deutschland dringend digitale Plattformmodelle braucht, die als offene Ökosysteme konzipiert sind. Aktuell fehlen noch klare Visionen – aber das Thema liegt auf dem Tisch. Automatisierung und KI sind ebenfalls auf der Agenda. Unternehmen, die darauf setzen und gleichzeitig konsequentes Upskilling ihrer Mitarbeiter betreiben, sorgen aktiv für Wachstum und Zukunftsfähigkeit.

Ganz neue Einkaufserlebnisse

Omnichannel-Strategien sorgen für ein nahtloses Einkaufserlebnis online und offline. Eine Studie von Roland Berger hat die Omnichannel-Strategien deutscher Unternehmen untersucht: Die Ergebnisse sind ernüchternd: Trotz des gigantischen Potenzials einer funktionierenden Omnichannel-Strategie haben 70 Prozent der Befragten bisher keine Kompetenzen auf diesem Gebiet. Und sogar 78 Prozent der Unternehmen verbinden Offline- und Online-Shopping (noch) nicht miteinander.

Personal and Social Shopping

Das ganz große Ding für den Handel der Zukunft ist ohne Zweifel personalisiertes Shopping. Laut einer Studie von McKinsey wollen Kunden individuell auf sie zugeschnittene Angebote erhalten. Das erfordert ganz neue Strategien und verändert die Beziehung zwischen Handel und Kunden tiefgreifend. Dazu passt der Trend zum Social Shopping. Social-Media-Plattformen wie zum Beispiel Instagram bieten Followern zukünftig die Möglichkeit, mit einem Klick im Post direkt einzukaufen – ohne die Seite verlassen zu müssen. Das bietet dem Handel ganz neue Möglichkeiten, da nicht mehr nur Posts, sondern auch Shopping-Empfehlungen und Einkaufserlebnisse geteilt werden können. Der Kauf erfolgt nicht mehr wegen eines konkreten Bedarfs, sondern spontan und inspiriert durch bestimmte Posts und deren positives Umfeld.

Karrierechancen überall

Was bedeutet die Digitalisierung im Handel für deine Karriere? Die Digitalisierung verändert die Handelsbranche massiv. Für Einsteiger entstehen so neue Karrierechancen. IT-Skills sind in der neuen Handelswelt ebenso gefragt wie Kreativität, Führungskraft und kritisches Denken. Die gesamte Branche ist auf dem Weg in eine digitale Zukunft. Das Stichwort lautet »New Work«. Der gute alte Handel braucht kluge Köpfe, der Tante Emma zum Retail 4.0 hinüberzuhelfen.



Einsteigen

Unternehmen

Die folgenden Unternehmensprofile und Informationen haben wir bei führenden Unternehmen abgefragt. Wir bedanken uns bei den teilnehmenden Unternehmen und ihren Mitarbeitern für ihre wertvollen Angaben und Insider-Tipps.



Khaleda Wali
Personalreferentin

AUGUST STORCK KG
Waldstraße 27, 13403 Berlin
+49 (0) 30 41773-7105
khaleda.wali@de.storck.com
www.storck.de/karriere

➔ Wir bieten

Die Möglichkeit, Tag für Tag ein Stück der Storck-Zukunft mitzugestalten und das in einem wertschätzenden Umfeld mit verantwortungsvollen Aufgaben. Außerdem bieten wir zahlreiche Benefits und Weiterbildungsmöglichkeiten.

➔ Wir suchen

Engagierte Absolventen mit ausgeprägter Marketing- oder Vertriebsaffinität für unsere Management-Trainee-Programme. Aber auch Praktikanten, Diplomanden oder Werkstudenten, die nicht selten in weiterführende Tätigkeiten übernommen werden.

➔ Karrieremöglichkeiten

Bieten wir für alle, die engagiert sowie ambitioniert sind und zu unserem Unternehmenserfolg langfristig beitragen möchten. Allen Trainees bieten wir von Anfang an einen unbefristeten Arbeitsvertrag, sodass eine gemeinsame Zukunftsplanung möglich ist. Außerdem werden sie von Paten betreut und können sich so ein gutes Netzwerk aufbauen.

Bezieh dich bei deiner Bewerbung bitte immer auf squeaker.net.



Welche Eigenschaften sollte ein neuer Mitarbeiter mitbringen, um bei STORCK glücklich zu werden?

Die Food-Branche ist in einem stetigen Wandel. Dafür brauchen wir lösungsorientierte Mitdenker, die gerne selbständig arbeiten und sich mit unseren Marken identifizieren können. Ein hoher Qualitätsanspruch, Bodenständigkeit und Teamfähigkeit runden das Profil ab.

Wann sollte man sich definitiv nicht bei Ihnen bewerben?

Wenn man keinen Spaß an Kommunikation und Teamarbeit hat. Denn wir legen viel Wert auf ein faires Miteinander; Unternehmungen auch nach der Arbeit sind nicht selten.

Drei Dinge, die Sie im Vorstellungsgespräch positiv überraschen:

Ehrlichkeit und Authentizität: kaum einer erfüllt zu 100% die Stellenanforderungen, aber die eigenen Defizite zu benennen und daran arbeiten zu wollen, zeugt von Selbstreflexion. Positiv in Erinnerung bleiben mir auch Gespräche, in denen sich mein Gegenüber voller Begeisterung zu einem Thema / Hobby äußert.

Was reizt Sie heute an Ihrem Job?

Für mich ist es einer der abwechslungsreichsten Berufe. Ich kann den Erfolg und die Entwicklung des Unternehmens durch jede einzelne Rekrutierung beeinflussen. Zudem habe ich das Glück, als HR-Mitarbeiterin ein Unternehmen zu repräsentieren, hinter dem ich zu 100% stehe und mit bestem Gewissen weiterempfehlen kann.



Kathrin Reineke
Specialist HR Marketing

ALDI SÜD
Burgstraße 37, 45476 Mülheim an der Ruhr
kathrin.reineke@aldi-sued.de
karriere.aldi-sued.de

Welche Eigenschaften sollte ein neuer Mitarbeiter mitbringen, um bei ALDI SÜD glücklich zu werden?

Für eine erfolgreiche und vor allem glückliche Karriere als Regionalverkaufsleiter bei ALDI SÜD sollte man Einfühlungsvermögen mitbringen, um seine etwa 70 Mitarbeiter fördern und fordern zu können. Kontaktfreude, Kommunikationstalent und eine Hands-on-Mentalität sind weitere wichtige Eigenschaften.

Wer sollte sich nicht bei Ihnen bewerben?

Wer Verantwortung scheut, einen Nine-to-five-Job sucht und jeden Morgen wissen möchte, wie der Tag ablaufen wird, ist bei uns nicht richtig. Als Regionalverkaufsleiter ist kein Tag wie der andere und Langeweile gibt es bei uns nicht.

Drei Dinge, die Sie im Vorstellungsgespräch positiv überraschen:

Positiv überrascht und begeistert bin ich, wenn der Bewerber überzeugend darstellt, dass er bereit ist Verantwortung zu übernehmen und als Führungskraft durchstarten möchte, sich aber gleichzeitig auch nicht zu fein ist mal mit anzupacken, wenn es nötig ist.

Was reizt Sie heute an Ihrem Job?

Die Veränderungen in der Handelsbranche: Es wird niemals langweilig und man kann den Wandel aktiv mitgestalten. Der Bewerbermarkt mit wechselnden Ansprüchen: Meine Arbeit richtet sich immer wieder neu auf die Bewerber aus. Die Internationalität: ALDI SÜD ist in 11 Ländern vertreten.

➔ Wir bieten

ALDI SÜD bietet Absolventen diverse Einstiegs-möglichkeiten, z. B. im Verkauf als Regional-verkaufsleiter oder mit einem dualen Master-studium in International Retail Management sowie in unseren Fachabteilungen, wie z. B. Buying, Marketing oder Finance.

➔ Wir suchen

Studenten, Bachelor- und Master-Absolventen sowie Young Professionals, die Interesse am Handel mitbringen und bereit sind, als »Unternehmer im Unternehmen« direkt Verantwortung zu übernehmen.

➔ Karrieremöglichkeiten

Als Regionalverkaufsleiter steigt man direkt in eine Führungsposition im Management ein und hat Verantwortung für ein Team von bis zu 70 Mitarbeitern. Bei der Besetzung höherer Führungspositionen vertrauen wir auf unsere eigenen Mitarbeiter und bieten viele weitere Entwicklungsmöglichkeiten.

Bezieh dich bei deiner Bewerbung bitte immer auf squeaker.net.



Wolfgang Blancke
Geschäftsbereichsleiter Personal

EDEKA AG
New-York-Ring 6
22297 Hamburg
www.edeka-karriere.de

➔ **Wir bieten**

In der EDEKA-Zentrale erwarten Sie neben anspruchsvollen Aufgaben sehr gute Karriereperspektiven und individuelle Weiterbildungsmöglichkeiten. Zudem bieten wir Ihnen ein umfassendes Gesundheitsmanagement sowie fortschrittliche Sozialleistungen. Arbeiten Sie in einem der erfolgreichsten Handelsunternehmen Deutschlands, das sich aus Überzeugung für Nachhaltigkeit engagiert.

➔ **Wir suchen**

Engagierte Persönlichkeiten aus verschiedenen Fachrichtungen, wie z.B. Wirtschaftswissenschaften, Handelsmanagement, Lebensmitteltechnologie oder Agrarwissenschaften.

➔ **Karrieremöglichkeiten**

Vom Praktikum über Trainee-Programme bis hin zum Direkteinstieg bieten wir für jedes Karrierelevel die passende Einstiegsoption. Es erwarten Sie vielfältige, komplexe Aufgaben sowie die Möglichkeit an zentraler Stelle am dynamischen Wachstum mitzuarbeiten.

Bezieh dich bei deiner Bewerbung bitte immer auf squeaker.net.



Welche Eigenschaften sollte ein neuer Mitarbeiter mitbringen, um bei EDEKA glücklich zu werden?

Sie denken und handeln wie ein Unternehmer und gehen Dinge proaktiv an? Sie übernehmen Verantwortung für Ihr Handeln und für Ihre Mitmenschen? Zudem haben Sie einen hohen Qualitätsanspruch an Ihre Arbeit und Ergebnisse? Dann sind Sie bei uns genau richtig!

3 Dinge, die Sie im Vorstellungsgespräch positiv überraschen:

Besonders positiv überraschen mich vor allem Bewerber/innen, die eine hohe Affinität zum Handel aufweisen und Kenntnisse über die Trends in der Lebensmittelbranche mitbringen. Ebenso können Kandidaten/innen bei mir punkten, die über den Tellerrand hinausschauen und auch Erfahrungen außerhalb des akademischen Rahmens mitbringen, wie zum Beispiel Auslandsaufenthalte, soziales oder sportliches Engagement.

Was reizt Sie heute an Ihrem Job?

An meinem Job gefällt mir besonders, dass die EDEKA-Zentrale großen Wert auf nachhaltige Nachwuchsförderung legt. Zahlreiche Führungskräfte haben als Trainee ihre Karriere gestartet. Die Handelsbranche ist extrem dynamisch, dadurch sieht jeder Tag anders aus. Verantwortungsvolle Aufgaben, das Entwickeln innovativer Lösungen und eine vertrauensvolle Zusammenarbeit machen für mich den Reiz meiner Arbeit aus.



Christina Lajter
Leitung Personalmarketing Deutschland

Kaufland
Rötelstraße 35, 74172 Neckarsulm
karriere@kaufland.de
kaufland.de/karriere

Welche Eigenschaften sollte ein neuer Mitarbeiter mitbringen, um bei Kaufland glücklich zu werden?

Man sollte Leidenschaft für die Tätigkeit mitbringen und Freude am Umgang mit Menschen haben. Neben einer ausgeprägten sozialen Kompetenz legen wir auch viel Wert auf Flexibilität. Vor neuen Herausforderungen und Aufgaben sollte man nicht zurückschrecken, sondern sich auch mal aus seiner Komfortzone trauen und lösungsorientiert arbeiten. Wer dann auch noch Leistungsbereitschaft mitbringt und seine Ziele klar vor Augen hat, wird bei uns Spaß haben und viel bewegen können.

Drei Dinge, die Sie im Vorstellungsgespräch positiv überraschen:

Für mich ist es immer sehr spannend zu erfahren, welche Beweggründe und Motive jemand mitbringt. Das Funkeln in den Augen zu sehen, wenn jemand von seinen Erfahrungen und Zielen spricht, und die Leidenschaft für ein Thema zu spüren, beeindruckt mich. Außerdem freue ich mich über ehrliche Impulse zu unserer Arbeit. Das zeigt, dass sich der Bewerber vorab mit uns als Arbeitgeber auseinander gesetzt hat und keine Scheu hat, Optimierungspotenziale aktiv anzusprechen.

Was reizt Sie heute an Ihrem Job?

Die Gestaltungsmöglichkeiten, der Umgang mit Menschen und die Entwicklung von Talenten. Es ist schön zu beobachten, wie Mitarbeiter/innen ihren eigenen Weg im Unternehmen gehen und sich sowohl persönlich als auch beruflich (weiter-)entwickeln. Das macht einen auch stolz.

➔ Wir bieten

Wir bieten dir vielfältige Einstiegsmöglichkeiten und Tätigkeitsbereiche wie z.B. den Vertrieb, die Logistik, das Fleischwerk oder unsere Verwaltung. Neben einer attraktiven Vergütung und verantwortungsvollen Aufgaben erwarten dich tolle Entwicklungs- und Karriereperspektiven.

➔ Wir suchen

Wir suchen Menschen, die Lust haben, etwas zu bewegen und Gutes noch besser zu machen. Ob Praktikum, Werkstudententätigkeit oder Abschlussarbeit – als Student kannst du bereits erste Praxisluft bei uns schnuppern. Hast du deinen Abschluss bereits in der Tasche, kannst du mit einem Traineeprogramm oder DirektEinstieg bei uns durchstarten.

➔ Karrieremöglichkeiten

Mit unseren Einstiegsprogrammen bilden wir die Fach- und Führungskräfte von morgen aus. Zusätzlich bieten wir ein umfangreiches internes Weiterbildungsangebot zur Stärkung fachlicher und persönlicher Kompetenzen sowie ein Talent Management, das Potenzialkandidaten individuell fördert.

Bezieh dich bei deiner Bewerbung bitte immer auf squeaker.net.



Trends

What's next?

Die Handelsbranche wächst weiter und wird für den Nachwuchs noch interessanter. Die Konsumgüterindustrie beschäftigt sich mit anderen Themen als noch vor einigen Jahren. Was Job-Einsteiger zukünftig umtreiben wird, zeigen aktuelle Studien von Top-Beratungen.

Die Transformation des modernen Handels © [Accenture](#) // China's changing pharmaceutical E-commerce market © [Deloitte](#) // The Business Value of Design © [McKinsey & Company](#) // Operate like a Disruptor © [Accenture](#) // Trend Radar Studie 2019: Die neue Macht der Kunden © [Simon-Kucher & Partners](#) // Handel: Die Omnichannel-Lüge © [Roland Berger](#) // Wer ist Dawn? Wie der Kunde von morgen tickt © [Oliver Wyman](#) // Advanced Robotics in the Factory of the Future © [Boston Consulting Group](#) // Götterdämmerung in der deutschen Wirtschaft? © [Accenture](#) // What shoppers really want from personalized marketing © [McKinsey & Company](#) // Omnichannel operationalisieren: Nahtlos oder ratlos? © [Accenture](#) // Dressed For Digital: The Next Evolution In Fashion Marketing © [Boston Consulting Group & Zalando](#)

Was macht eigentlich ein...



Software Developer



Data Scientist

Was muss ich tun?

Du planst und entwickelst Computerprogramme. Du optimierst einzelne Bestandteile und Anwendungen. Du programmierst und entwickelst neue Plattformen und Betriebssysteme.

Du führst verschiedene Datenquellen von Unternehmen und Organisationen zusammen, explorierst die Daten und entwickelst so Ideen, um diese gewinnbringend weiter zu nutzen.

Wo kann ich arbeiten?

Du findest vor allem in den Branchen Handel, E-Commerce und IT Beschäftigung.

Du kannst in jedem Unternehmen und in jeder Branche arbeiten.

Was muss ich mitbringen?

Ein abgeschlossenes Studium oder eine Ausbildung in Informatik solltest du aufweisen können. Kommunikationsfähigkeit, analytisches Denken, Teamfähigkeit und bereits vorhandene Programmierkenntnisse sind hier von Vorteil.

Du solltest ein Studium in Informatik, Mathematik, Wirtschaftswissenschaften oder Ingenieurwissenschaften abgeschlossen haben. Erfahrung mit Programmiersprachen, Machine Learning, Datenvisualisierung und KI sind hier besonders wichtig.

Was kann ich verdienen?

Du kannst zwischen 45.000 und 50.000 Euro brutto im Jahr verdienen.

Als Junior Data Scientist kannst du zwischen 45.000 bis 50.000 Euro brutto pro Jahr verdienen. Mit Erfahrung kannst du dein Gehalt auf rund 65.000 bis 75.000 Euro brutto im Jahr steigern.

Was sind Karrierechancen?

Du kannst als Abteilungsleiter aufsteigen oder dich zum Chief Information Officer weiter entwickeln.

Du kannst dich auf verschiedene Branchen spezialisieren und zum Beispiel als Senior Data Scientist zum Abteilungsleiter aufsteigen.



Full Stack Developer

Du kümmerst dich um die Software- und Webentwicklung. Du bist für die Administration und Unterstützung komplexer Projekte verantwortlich und optimierst Filtersysteme. Du berätst verschiedene Fachbereiche.

Du arbeitest überwiegend in Handel, Unternehmen, IT, Dienstleistung, Industrie und Finance.

Du brauchst ein Studium der Informatik oder vergleichbarer Studiengänge. Umfassende Kenntnisse in Programmierung und mathematisches Wissen sind hier von Bedeutung. Du solltest dich außerdem kontinuierlich weiterbilden im Bereich der IT und Programmierung.

Dein Einstiegsgehalt beläuft sich auf 50.000 Euro brutto im Jahr. Mit Berufserfahrung kannst du 65.000 Euro brutto im Jahr verdienen und dein Top-Gehalt umfasst rund 120.000 Euro brutto im Jahr.

Du findest vor allem im Bereich der Forschung und Promotion deine Karriereaufstiegchancen.



Product Manager

Du erstellst Marketingkonzepte, positionierst das Produkt am Markt und betreust es über alle Lebenszyklen hinweg. Deine Aufgaben umfassen die Planung über die Vermarktung bis hin zur Ausmusterung von Produkten.

Du arbeitest überwiegend in den Branchen Handel, Industrie, IT und E-Commerce.

Du solltest ein Studium im Bereich Betriebswirtschaftslehre mit Schwerpunkt Marketing oder eine kaufmännische Weiterbildung in Vertrieb und Marketing haben. Kenntnisse über die jeweilige Branche und gute Kommunikationsfähigkeit sind hier von hohem Vorteil.

Dein Durchschnittsgehalt liegt zwischen 50.000 Euro und 60.000 Euro brutto. Dieser Betrag kann je nach Branche, Größe des Unternehmens und deiner entsprechenden Erfahrungen variieren.

Du kannst dich als Junior Product Manager zum Senior Manager weiterentwickeln und auch in eine Führungsposition im Marketing oder Vertrieb aufsteigen.



E-Commerce Manager

Du kümmerst dich um den digitalen Auftritt deines Unternehmens und bildest die Schnittstelle zwischen Webdesign, Marketing und Vertrieb. Dabei regelst du den Versand, entwickelst und optimierst den Online Shop.

Du arbeitest überwiegend in den Branchen Handel- und Dienstleistungsunternehmen, Industrie und der IT.

Voraussetzung ist ein abgeschlossenes BWL-Studium oder Studium mit Schwerpunkt Marketing, Kommunikation oder PR. Außerdem kann Kundenverständnis, analytische Fähigkeiten und Kommunikationsfähigkeit von Vorteil sein.

Dein Gehalt beläuft sich in der Regel auf 25.000 bis 50.000 Euro brutto im Jahr. Dies hängt von deinen Fähigkeiten und Kompetenzen sowie von der Größe des Unternehmens ab.

Du kannst dich in diesem Bereich zum Geschäftsführer, CEO, Teamleiter und Content-Manager weiterbilden.

Was macht eigentlich ein...



Data Analyst Specialist



Business Development Manager

Was muss ich tun?

Du untersuchst große Datenmengen und identifizierst neue Trends zur Unternehmensentwicklung. Analyse und Bewertung vorhandener Datenbestände gehören ebenfalls zu deinen Aufgaben.

Du bist für die strategische und operative Weiterentwicklung eines Unternehmens, neue Geschäftsfelder oder neue Produkte verantwortlich. Du entwickelst neue Ideen und setzt diese aktiv um.

Wo kann ich arbeiten?

Du kannst in allen Unternehmen arbeiten, wo Digitalisierung Anwendung findet. Vor allem im Finanzsektor und der Industrie.

Du kannst in den Branchen Handel, IT, Dienstleistung, Industrie, Finance und Konsumgüterindustrie arbeiten.

Was muss ich mitbringen?

Du solltest Zahlen- und Softwareverständnis, analytische und mathematische Kenntnisse sowie Programmierkenntnisse vorweisen. Auch die Datenvisualisierung, Kommunikation und Teamfähigkeit spielen hier eine große Rolle.

Ein abgeschlossenes BWL-Studium ist Voraussetzung. Du solltest auch Kommunikations- und Verhandlungsstärke, Kreativität für neue Geschäftsfelder, Gespür für wirtschaftliche Trends und unternehmerischen Sachverstand besitzen.

Was kann ich verdienen?

Dein Einstiegsgehalt beträgt 44.000 Euro brutto pro Jahr. Mit Berufserfahrung kannst du 52.000 Euro brutto pro Jahr und mit zusätzlichen Qualifikationen sogar rund 70.000 Euro brutto pro Jahr verdienen.

Dein Einstiegsgehalt beträgt zurzeit rund 40.000 Euro brutto im Jahr. Mit ausreichender Erfahrung kannst du dein Gehalt auf knapp 65.000 Euro brutto im Jahr erhöhen.

Was sind Karrierechancen?

Du kannst dich als Financial Analyst, Customer Data Analyst, Risk Analyst oder Clinical Data Analyst spezialisieren.

Deine besten Aufstiegschancen liegen vor allem in der Geschäftsführung und Abteilungsleitung.



Mobile Developer

Du bist für Konzeption, Aufbau und Gestaltung neuer Apps zuständig. Du führst Testverfahren durch und optimierst Webseiten. Die Qualitätssicherung und das Release Management gehören zu deinen Kernaufgaben.

Du arbeitest überwiegend im Handel, Industrie, Finance, IT, Telekommunikation und Gaming.

Ein abgeschlossenes Informatikstudium oder vergleichbare Ausbildung ist vorausgesetzt. IT-Kenntnisse, fundierte Erfahrung mit iOS oder Android und hohes Verantwortungsbewusstsein sind hier von hoher Bedeutung.

Du verdienst im Durchschnitt 45.000 bis 55.000 Euro brutto im Jahr. Das hängt jedoch von der Größe des Unternehmens und deiner zusätzlichen Qualifikationen ab.

Du kannst dich auch zum Software Developer oder Full Stack Developer weiterbilden.



IT Service Manager

Du arbeitest für die Qualitätssicherung. Planung und Koordination des Servicebereichs gehört zu deinen Aufgaben sowie Schulungen, Einweisungen in neue Systeme und Projektleitung.

Du arbeitest überwiegend im Handel und der Konsumgüterindustrie. Kunden- und Serviceorientierung ist dein primärer Aufgabenbereich.

Ein Studium im Bereich der IT, Wirtschaftsinformatik oder eine ähnliche Ausbildung mit kaufmännischen-technischen Hintergrund wird hier in der Regel erwartet. Spezifische Fähigkeiten und gute Englischkenntnisse können hier von Vorteil sein.

Als Einsteiger kannst du bis zu 47.500 Euro pro Jahr erwarten. Ansonsten kannst du je nach Unternehmensgröße und Berufserfahrung bis zu 76.000 Euro pro Jahr verdienen.

Du hast die Möglichkeit dich im Bereich Business Administration weiterbilden zu lassen.



Customer Relationship Manager

Du bist für die Kundengewinnung und -Bindung zuständig. Du analysierst das Kaufverhalten und die aktuelle Marktsituation. Du bildest die Strategie zur Kundengewinnung und Umstrukturierung.

Du arbeitest überwiegend im Handel, der Logistik, in der Medienbranche und in der Automobilbranche.

Studienbereiche wie die klassische BWL, Psychologie und Sozialwissenschaften eignen sich gut zum Quereinstieg. Kompetenzen wie Führungsqualitäten, Zahlenverständnis, Team- und Kommunikationsfähigkeit könnten dir helfen.

Dein Einstieg rangiert bei 43.000 Euro brutto pro Jahr. Mit Erfahrung verdienst du rund 54.000 Euro brutto. Wenn du zusätzliche Qualifikationen hervorbringen kannst, kannst du 84.000 Euro verdienen.

Du kannst dich zum Senior CRM Manager und zur Teamleitung hoch arbeiten. Auch die Bereichsleitung und schließlich die Geschäftsleitung sind Aufstiegsmöglichkeiten für dich.

Impressum

Insider-Magazin

Handel & Marken

Ausgabe 2019/2020

Copyright © 2019 squeaker.net GmbH

Schutzgebühr: 6 Euro

ISSN: 2511-0446

www.squeaker.net

www.facebook.com/squeaker

kontakt@squeaker.net

Verlag: squeaker.net GmbH, Holzmarkt 2,
50676 Köln, kontakt@squeaker.net,
Telefon +49 (0)221 / 986547-0

Redaktion (verantw.):

Jennifer Kiepe

Anzeigen (verantw.): Frank Dreher

Grafikdesign: Holger Schwarz

Druck: DCM Druck Center, Meckenheim

Coverfoto: © Pexels.com

Bildlizenzen:

Die Bilder sind urheberrechtlich geschützt und dürfen weder reproduziert noch wiederverwendet oder für gewerbliche Zwecke verwendet werden.

Bildrechte:

Alle Rechte an den Unternehmensbildern liegen bei den jeweiligen Unternehmen.

Die Unternehmen haben squeaker.net die Nutzung des jeweiligen Bildmaterials in diesem Medium gestattet.

Alle Rechte vorbehalten:

Trotz sorgfältiger Recherchen können Verlag, Herausgeber und Redaktion für die Richtigkeit der Angaben keine Gewähr übernehmen. Eine Haftung für Personen-, Sach- und Vermögensschäden ist ausgeschlossen. Anregungen, Lob oder Kritik für die nächste Ausgabe bitte an kontakt@squeaker.net. Bitte nicht kopieren oder verbreiten. Das Magazin einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte, insbesondere das Recht auf Vervielfältigung, Verbreitung sowie Übersetzung, bleiben dem Verlag vorbehalten. Kein Teil des Werks darf in irgendeiner Form ohne schriftliche Genehmigung des Verlages gespeichert, kopiert, übersetzt oder verbreitet werden.

Noch ein Hinweis:

Soweit in redaktionellen Beiträgen und in Beiträgen von Kunden ausschließlich oder überwiegend die männliche Form verwendet wird, erfolgt dies lediglich aus Gründen der Lesbarkeit und stellt keine Wertung gegenüber weiblichen Personen dar.

Das Insider-Wissen der squeaker.net-Community bildet eine wichtige Grundlage für unsere Recherche zu diesem Magazin. Viele squeaker.net-Mitglieder haben uns ausführlich von ihren Erfahrungen in Bewerbungsgesprächen bei den Top-Unternehmen berichtet. Im Magazin findest du eine Auswahl aktueller Erfahrungsberichte. Nutze den Einblick in die Interviewpraxis bei Top-Unternehmen zum Üben! Ein Wort der Vorsicht: Die Erfahrungsberichte müssen trotz mehrmaliger Überprüfung der Angaben, nicht mit dem tatsächlichen Ablauf deines Bewerbungsgesprächs übereinstimmen. Die Erfahrungen sind subjektiv geprägt und hängen von der individuellen Situation des Interviewers und Bewerbers ab. Darüber hinaus kann sich das Bewerbungsverfahren in der Zwischenzeit geändert haben.



Ihr Herz schlägt für große Herausforderungen und super Lebensmittel?

Bei uns haben Sie die Chance in einer dynamischen Branche an spannenden Herausforderungen zu wachsen. Wenn Sie gern Engagement zeigen und Lust auf verantwortungsvolle Aufgaben haben, dann sind Sie bei uns an der richtigen Stelle.

Entdecken Sie unsere vielfältigen Einstiegs-möglichkeiten vom Praktikum über unser Trainee-Programm bis hin zum Direkteinstieg auf www.karriere.edeka



Wir ♥ Lebensmittel.





ALS ABSOLVENT BEKOMME ICH VERANTWORTUNG. **UND RIESEN UNTERSTÜTZUNG.**

Vanessa E., Junior Produktmanagerin

Mehr über Ihre Perspektiven und
alles über uns erfahren Sie unter
www.storck.de/karriere


STORCK

Wir entwickeln Freude