



□ M E R K

Karriere med afsæt i retail



Retail – din vej til en verden af karrieremuligheder

En start i retail åbner døren til langt mere end et job i butikken. Uanset om du drømmer om at blive butikschef, arbejde med marketing, stå i spidsen for et brand, eller tage springet til noget helt andet, så giver retailbranchen dig erfaring og kompetencer, som efterspørges i hele erhvervslivet.

Om du vælger en formel retail uddannelse, en videregående uddannelse eller starter som butiksassistent, så åbner der sig mange døre. Uanset hvilken erfaring du har fra retail, så vil vi gerne have, du bliver i branchen, der allerede kender dig – og som har brug for netop dine kompetencer! Retail er i rivende udvikling og rummer masser af karriereveje.

Du kan gå ledervejen, specialisere dig i E-commerce, blive indkøber, Visual Merchandiser, butikschef, Retail Planner, SoMe-ansvarlig – eller åbne egen forretning. Du vælger ikke butik, du vælger en virksomhed, og der er langt flere muligheder end mange tror.



5 kompetencer du får med fra retail

Du kan skabe tillid og sælge

Du lærer at møde nye mennesker, aflæse deres behov og skabe relationer, der fører til salg. Det er en sjælden evne – og en af de vigtigste i enhver branche.

Du bliver hurtig til at lære nyt

Hver uge kommer der nye varer, nye produktionsmetoder og nye kampagner. Du træner konstant evnen til at sætte dig ind i nyt stof – og formidle det klart til andre.

Du bliver skarp til at omstille dig

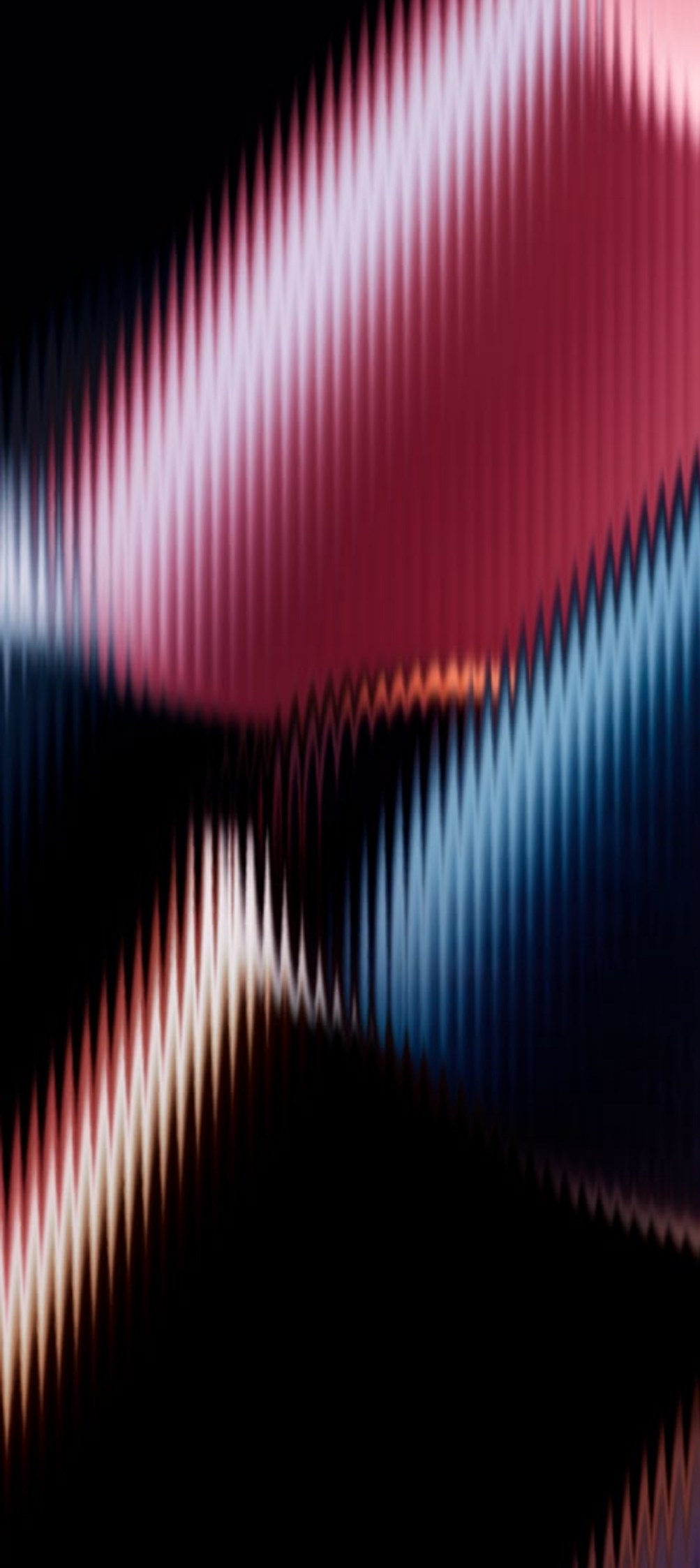
Retail ændrer sig hele tiden – og det gør du også. Du lærer at håndtere travlhed, skiftende opgaver og nye vilkår med overblik og ro.

Du lærer at drive og optimere en webshop

Mange butikker arbejder i dag med både fysisk og digital handel. Du får erfaring med onlinekunder, lagerstyring, ordreflow og kundeservice på nettet.

Du forstår sociale medier som salgskanal

Du lærer at arbejde med kampagner, produktvideoer, kundedialog og annoncering på fx Instagram, Facebook og TikTok – og skabe resultater, der kan måles.



En start i retail åbner døre til mange karriereveje

Retail er en af de mest alsidige brancher, du kan starte i. Uanset om du vil arbejde med mennesker, data, strategi, onlinehandel eller internationale markeder, er der plads til dig.

Her er otte karriereveje, som viser, hvor bredt du kan bruge dine kompetencer – og hvordan du kan forme en fremtid, der passer til dine interesser og ambitioner. Du kan dykke ned i ét spor eller bevæge dig mellem dem undervejs i din karriere.

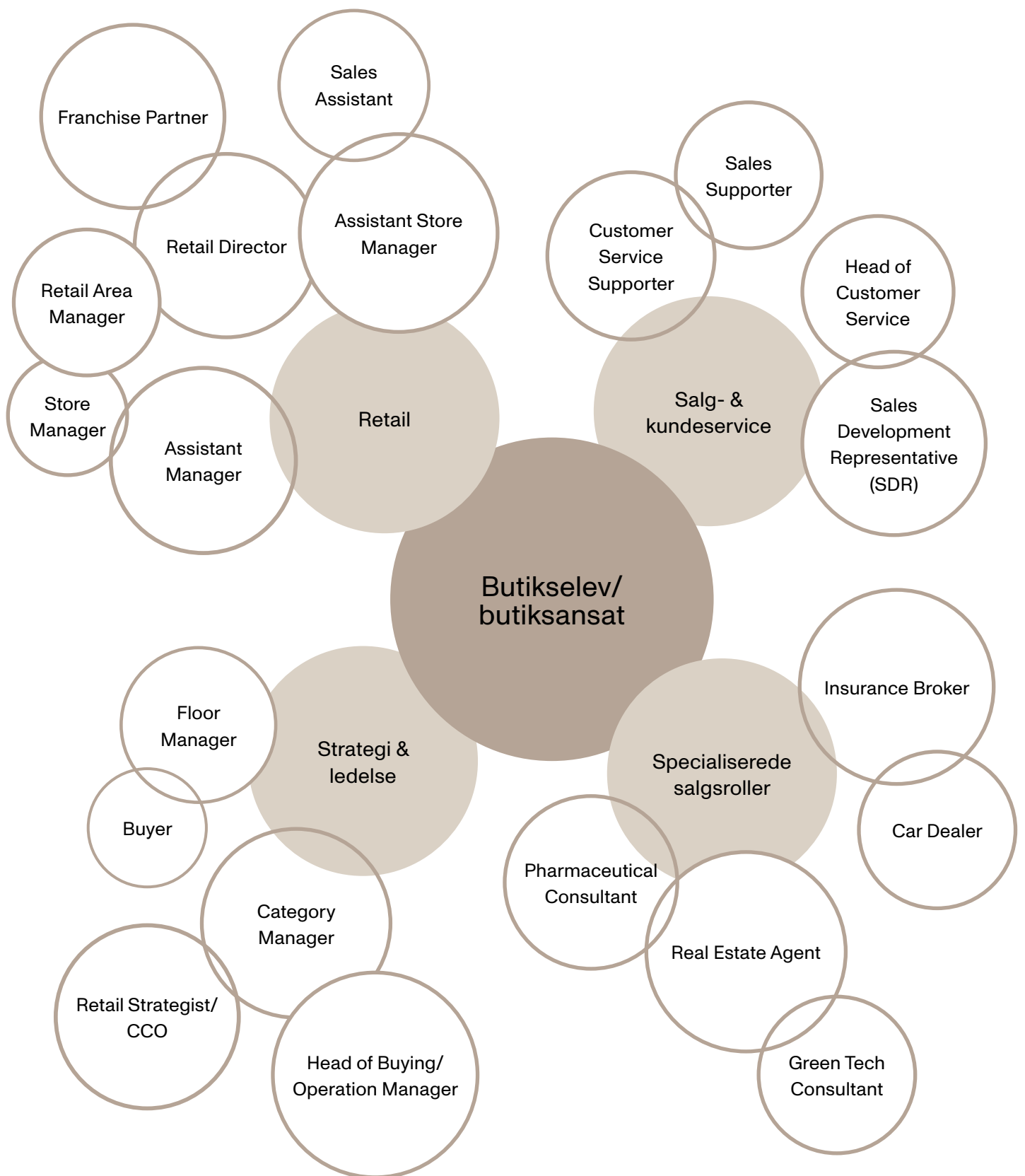
- Retail
- Salg- & kundeservice
- Specialiserede salgsroller
- Strategi & ledelse
- B2B-salg (fra engros til retail)
- International udstationering
- E-commerce & Digital Retail
- Marketing & kommunikation

Karriereveje i retail – mange veje, én start

En uddannelse i retail åbner døren til et hav af muligheder. Uanset om du drømmer om at arbejde med mennesker, ledelse, kommunikation, e-handel eller internationalt salg, starter det hele med en stærk forståelse for kunder og købmandsskab.

Her ser du otte forskellige karriereveje, der alle starter i retail – og viser, hvordan du kan udvikle dig, specialisere dig eller gå din helt egen vej. Nogle starter i butik og ender som marketingchef. Andre åbner egen butik, bliver kørende sælgere eller skaber karriere i udlandet.

Mulighederne er mange – og det er kun dig, der sætter grænsen.





Karriereveje

Retail

Du starter måske med at fylde varer op eller stå bag disken – men det handler hurtigt om meget mere. Du lærer at læse mennesker, tage ansvar og skabe oplevelser, der betyder noget for andre. Her får du en hverdag, hvor der sker noget hele tiden, og hvor du selv kan vokse med opgaverne. Det kan føre til roller som Sales Assistant, Store Manager eller Retail Area Manager.

Salg- & kundeservice

Kan du lide at snakke med mennesker og finde løsninger, der gør en forskel? I salg og kundeservice lærer du at tage dialogen – både når det går nemt, og når det kræver lidt ekstra. Du bliver god til at lytte, forstå og hjælpe – og den evne kan du bruge overalt i dit arbejdsliv. Du kan fx udvikle dig til Customer Service Supporter, Sales Supporter eller Head of Customer Service.

Specialiserede salgsroller

Når du først har lært at sælge og forstå kundens behov, kan du tage de evner med videre – også uden for retail. Mange bruger deres erfaring til at arbejde med mere rådgivende og komplekst salg i helt andre brancher. Det kan være inden for fx forsikring, ejendom eller medicinalindustrien. Her kan du vokse ind i roller som Insurance Broker, Car Dealer, Real Estate Agent eller Green Tech Consultant.

Strategi og ledelse

Har du lyst til at bestemme retningen og få ting til at ske? Når du har erfaring fra retail, kan du blive den, der planlægger, udvikler og leder andre. Det handler om at tage ansvar, skabe resultater og få hele holdet til at fungere – både i butikken og bag kulisserne. Du kan fx sigte mod roller som Category Manager, Retail Strategist eller Head of Buying.

Vores retailkarriere

Alle her har én ting til fælles: De startede på butiksgulvet. Nogle som elever, andre i et fritidsjob og uden at ane, hvor det ville føre dem hen.

I dag har de titler og ansvar, de aldrig havde forestillet sig dengang. Deres rejse viser, hvor langt man kan komme med et afsæt i retail.

Bag hvert citat gemmer sig en personlig rejse.

Butiksejer

"Jeg startede i Din Tøjmand i Brædstrup, som bydreng i 2004, for at tjene lidt lommepege. Jeg havde aldrig forestillet mig, at jeg allerede som 32-årig skulle købe netop den butik. I dag elsker jeg friheden ved at bestemme selv – og hvem ved, måske åbner jeg flere butikker en dag."

Jesper Bang, 38 år, ejer af Din Tøjmand Brædstrup

Souschef

"Da jeg startede i REMA 1000 som 18 årig, tænkte jeg ikke over, hvor meget der egentligt ligger bag dagligvarer. Men jeg fandt hurtigt ud af, at der i REMA 1000 er en holdning bag alt - både varerne, ledelsen, fællesskabet og måden vi arbejder på. Jeg blev grebet af at arbejde med mennesker og af at vokse med ansvaret. Jeg elsker at se både mig selv og mine kollegaer vokse til noget større. I dag er jeg 24 år, souschef og på REMA 1000's talentuddannelse - så lige pludselig er der ikke langt igen til, at jeg formentlig bliver købmand og får min egen butik"

Gunvor Visby Hansen, 24 år, Souschef, REMA1000 Stensballe

Head Of Retail

"Efter jeg blev færdiguddannet fra Copenhagen Business Academy i 2019, blev jeg som 24-årig tilbudt rollen som Store Manager og skulle stå for åbningen af Les Deux-butikken på Frederiksberg. Jeg kendte intet til hverken mode- eller retailbranchen, men sprang ud i det. I dag, bare seks år senere, har jeg ansvar for vores internationale B2B-marketing, salget til 4 europæiske markeder og udvalgte internationale kunder samt udviklingen af vores retailstrategi."

Sebastian Skøtt, 30 år, International Sales Executive & Brand Activation Manager, Les Deux

Flere veje at gå

Retail er i konstant udvikling – og det er dine muligheder også. De næste karriereveje viser, hvordan du med en baggrund i retail kan bevæge dig ind i engrosverdenen, arbejde med digitale kanaler, skabe dit eget brand eller tage springet til at blive selvstændig.

Uanset hvilken retning du vælger, er retailuddannelsen et solidt fundament. Det er en erfaring, som giver dig styrken til at forstå kunder, skabe værdi – og udvikle dig gennem hele livet.





Flere karriereveje

B2B-salg (fra engros til retail)

Når du har lært at sælge til kunder i en butik, har du allerede et stærkt fundament for at sælge til andre virksomheder. Mange bruger deres erfaring fra retail til at tage springet over i engrosverdenen, hvor man repræsenterer et brand og sælger til butikker, kæder eller forhandlere. Det kræver, at du kan skabe relationer, forstå markedet – og præsentere produkter, så andre kan se værdien i dem. Det kan føre til stillinger som Sales Representative, Key Account Manager eller Export Manager.

International udstationering

Retail er en global branche, og det kan tage dig langt. Mange starter i en butik i Danmark og ender med at bo og arbejde i fx Paris, Milano eller Tokyo. Det kan være som butikschef i udlandet, salgsansvarlig for et marked eller som en del af et internationalt team. Du lærer at begå dig på tværs af sprog og kulturer – og får oplevelser, du aldrig glemmer. Det kan føre til stillinger som Country Manager, Retail Manager eller International Brand Coordinator.

E-commerce & Digital Retail

Vil du arbejde med branding, kampagner og sociale medier? Så er det her, du kan være med til at forme, hvordan et brand ser ud og bliver opfattet. Det handler om at fange opmærksomhed, fortælle historier og finde på idéer, der får folk til at kigge en ekstra gang. Det kan føre til stillinger som Digital Buyer, Product Content Manager eller Head of E-commerce.

Marketing & kommunikation

Retail foregår også online, og her kan du være med til at styre, hvordan produkter bliver vist, solgt og sendt ud. Du lærer, hvordan man arbejder med webshop, kundedata, produktbilleder og online service. Her er tempoet højt, og du er tæt på kundens næste klik. Du kan fx arbejde som Social Media Manager, Content Creator eller Creative Director.

Vores retailkarriere

De mennesker du møder her, begyndte alle på butiksgulvet og har siden taget springet videre i branchen.

Erfaringerne fra retail har åbnet døre til jobs inden for salg, ledelse, branding og engros. Deres historier viser, at en karriere kan starte med små skridt og føre til mere, end man selv troede muligt...

Bag hvert citat gemmer sig en personlig rejse.

Area Sales Representative

“Jeg var 21, da jeg startede som salgselev i Rezet Store på Strøget i København. Siden har jeg arbejdet mig op fra butiksgulvet til indkøber i butikken Kyoto og i dag som Sales Representative hos outdoor mærket Berghaus, i den danske modevirksomhed Vernon. Det kræver tid og vilje, men retail har givet mig en karriere, jeg er stolt af, og rejsen er langt fra slut.”

Mikkel Sejr Tversted, 28 år, Area Sales Representative, Berghaus Ltd.

Store Manager

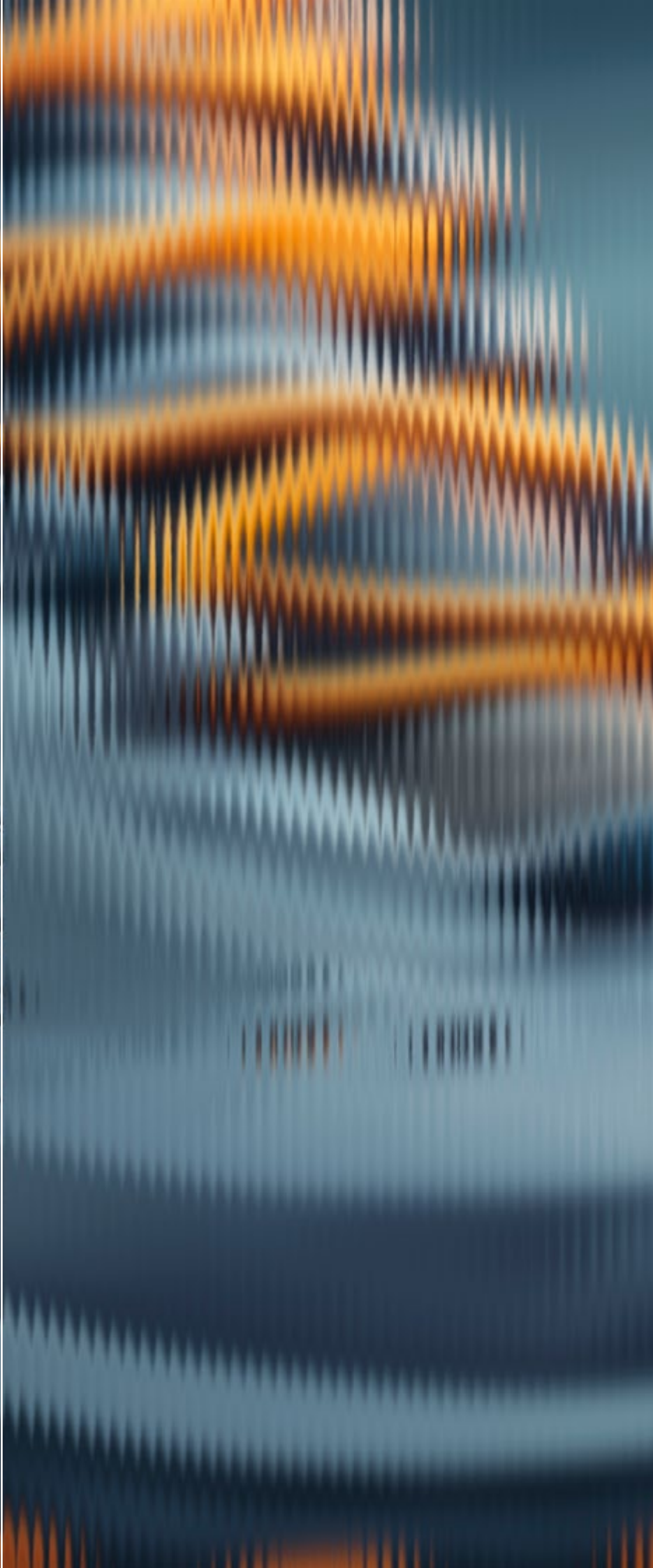
“Jeg har, siden jeg var helt ung, haft en drøm om at blive ejendomsmægler, men at starte som elev i Matas er det bedste valg, jeg nogensinde har truffet. Jeg var 18 år, da jeg startede som elev, og allerede som 22-årig blev jeg tilbudt et barselsvikariat som Store Manager i Matas. Et år senere fik jeg stillingen som Store Manager i Matas Viby, hvor jeg nu har den daglige ledelse. Det er et job med ansvar, spændende opgaver og en stejl læringskurve. Jeg lærer noget nyt hver dag, og drømmer om en fremtid i Matas som salgs- eller distriktschef.”

Marlene Schmidt Petry, 23 år, Store Manager, Matas Viby

Brand Director

“Jeg startede i en herretøjsbutik i Aalborg i 1994 som helt ung og havde ingen idé om, hvor det ville føre mig hen. Efter seks år i retail tog jeg springet til at blive kørende sælger – og siden har jeg arbejdet med salg og brandudvikling i modebranchen. I en alder af 39 år blev jeg Sales Director for Matinique, og fire år senere trådte jeg ind i rollen som Brand Director. I dag har jeg ansvaret for både Matinique og Wood Wood – og det hele begyndte med at stå på gulvet i butikken og lære kunderne at kende.”

Morten Dybdahl, 49 år, Brand Director, Matinique & Wood Wood



5 gode grunde til at blive i retail

Du har allerede et forspring

Du kender branchen, kulturen og kunderne. Det giver dig et stærkt udgangspunkt, som du hurtigt kan bygge videre på.

Du gør en forskel – hver dag

Du er med til at skabe oplevelser, vejlede kunder og være ansigtet udadtil. Det er meningsfuldt arbejde med direkte værdi.

Du kan avancere hurtigt

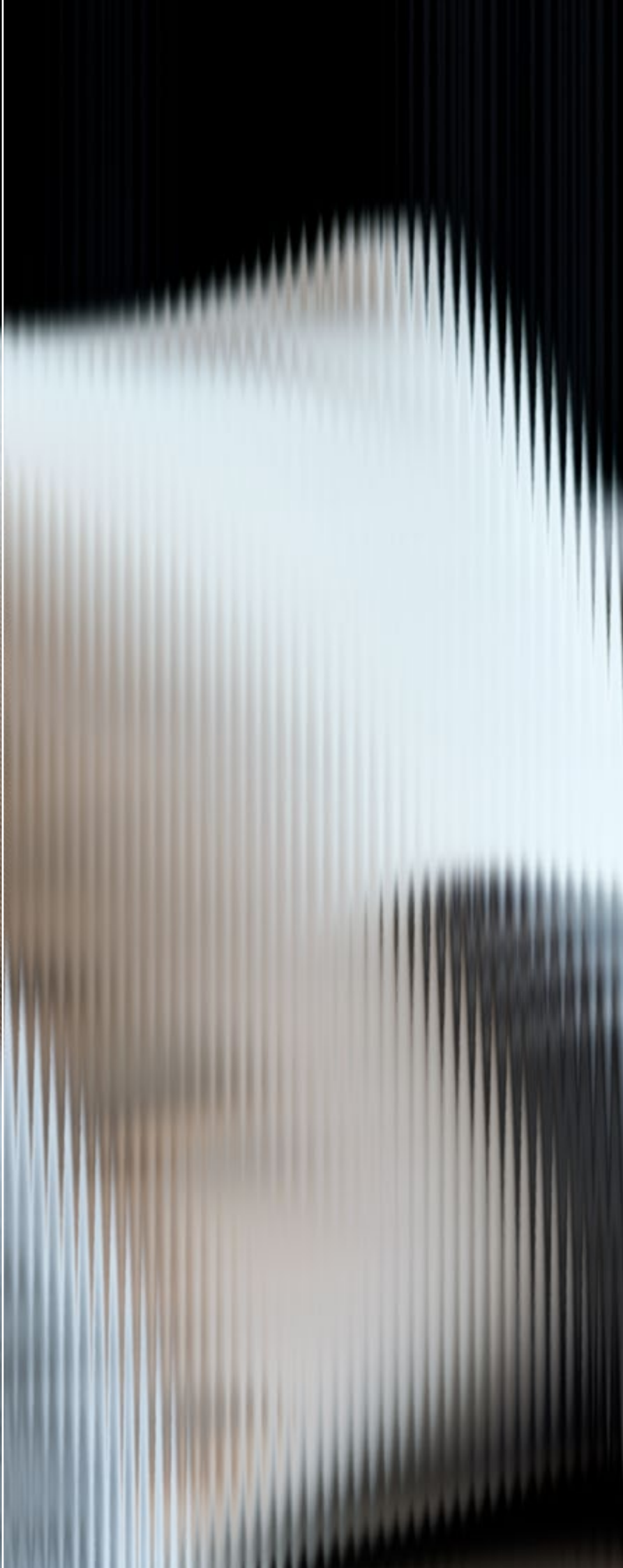
Mange butikschefer og ledere er startet som elever. Hvis du viser engagement, er der kort vej til ansvar og indflydelse.

Du udvikler dig konstant

Retail er dynamisk. Du lærer nyt hver dag – om mennesker, forretning, trends og teknologi.

Du bliver en del af en branche med handlekraft

Der er fart på. Du er tæt på beslutningerne og langt fra kedelige rutiner. Ingen dage er ens – og det er netop det, mange elsker.



Glæden ved at have sin egen butik

At eje sin egen butik i specialvarehandlen er en særlig form for frihed. Du er din egen chef, og det er dine idéer, valg og værdier, der former butikken. Du bestemmer alt fra åbningstider til sortiment og kan skabe en forretning, der skiller sig ud.

Som selvstændig er du tæt på kunderne og mærker med det samme, hvordan din indsats gør en forskel. Du får direkte feedback og kan hurtigt justere, når noget skal ændres. Det skaber både motivation og stolthed.

Du leder også dit eget team og sætter tonen for, hvordan I arbejder sammen. Du kan skabe en kultur, hvor der er fokus på faglighed, glæde og god service, og det smitter af på både kunder og medarbejdere.

Samtidig er butiksdrift en kreativ proces. Du vælger varer, følger trends og samarbejder med leverandører. Her får du lov til at kombinere det forretningsmæssige med det personlige og skabe noget, der føles helt dit eget.

Mange starter med én butik og udvikler sig løbende med flere afdelinger, webshop eller nye koncepter. Retail er i konstant bevægelse, og som butiksejer kan du selv være med til at sætte retningen.

