

# **Einzelhandel - Parfümerie (Lehrberuf)**

### **BERUFSBESCHREIBUNG**

Einzelhandelskaufleute im Bereich Parfümerie informieren und beraten ihre Kundinnen und Kunden über Parfümerieartikel bzw. Kosmetik und wissen Bescheid über Neuheiten und Trends. Sie sind außerdem für die Verkaufsabwicklung sowie für Nachbestellungen und Regalpflege zuständig. Sie kontrollieren den Wareneingang und sind für die Präsentation der Waren verantwortlich.

Einzelhandelskaufleute im Bereich Parfümerie arbeiten gemeinsam im Team mit ihren Kolleg\*innen in Parfümerien oder in Klein- und Mittelbetrieben des Drogeriewesens sowie in Fachabteilungen von Warenhäusern.

**Ausbildung** 

Die Ausbildung erfolgt als **Lehrausbildung** (= Duale Ausbildung). Voraussetzung dafür ist die Erfüllung der 9-jährigen Schulpflicht und eine Lehrstelle in einem Ausbildungsbetrieb. Die Ausbildung erfolgt überwiegend im **Ausbildungsbetrieb** und begleitend dazu in der

**Berufsschule**. Die Berufsschule vermittelt den theoretischen Hintergrund, den du für die erfolgreiche Ausübung deines Berufs benötigst.

### Wichtige Aufgaben und Tätigkeiten

- Bedarf für die Warenbeschaffung und Durchführung der Warenbestellungen ermitteln
- Einkauf unter Berücksichtigung aktueller Modetrends, Designerlinien, saisonaler und regionaler Besonderheiten
- Warenlieferungen überwachen und administrativ bearbeiten
- Waren übernehmen, kontrollieren, lagern und pflegen
- betriebliches Warensortiment vorbereiten, bereitstellen und verkaufsgerecht präsentieren
- Kundinnen und Kunden bei der Produktauswahl vor allem hinsichtlich Farbe und Stil unter Berücksichtigung modischer Einflüsse und Trends sowie über die Zusammensetzung und Verträglichkeit beraten
- Serviceleistungen anbieten
- psychologische Verkaufsberatung
- die Anwendung der Waren präsentieren
- Verkaufsgespräche führen
- Bestellungen und Kundenaufträge entgegennehmen und abwickeln inklusive Rechnungslegung und Zahlungsverkehr
- Kundenreklamationen behandeln

## **Anforderungen**

- gute körperliche Verfassung Stehen
- Anwendung und Bedienung digitaler Tools
- Datensicherheit und Datenschutz
- gute Beobachtungsgabe
- gute Deutschkenntnisse
- gute rhetorische Fähigkeit
- kaufmännisches Verständnis
- Zahlenverständnis und Rechnen
- Argumentationsfähigkeit / Überzeugungsfähigkeit
- Aufgeschlossenheit
- Kommunikationsfähigkeit
- Kontaktfreude
- Kund\*innenorientierung
- Verkaufstalent
- Aufmerksamkeit
- Flexibilität / Veränderungsbereitschaft
- Freundlichkeit
- Selbstvertrauen / Selbstbewusstsein
- gepflegtes Erscheinungsbild
- Organisationsfähigkeit
- Problemlösungsfähigkeit
- Prozessverständnis
- systematische Arbeitsweise
- Umgang mit sozialen Medien

© ibw-Institut für Bildungsforschung der Wirtschaft

