

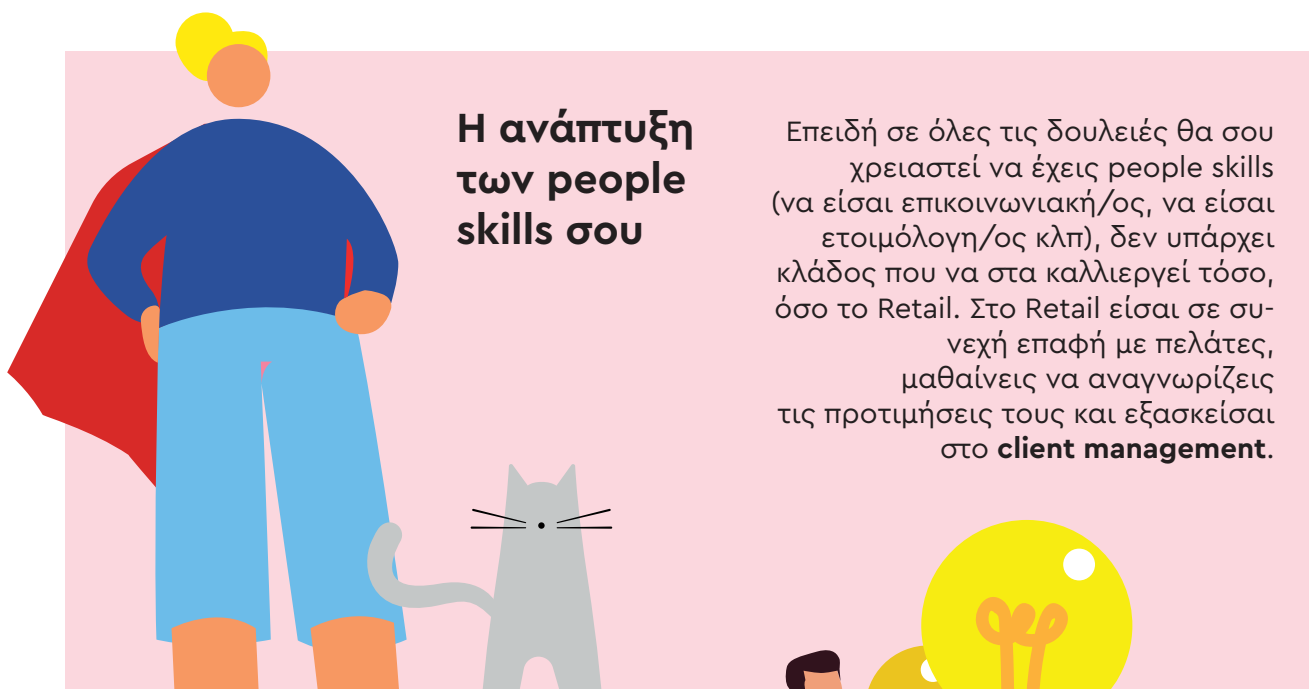
Εργασία στο Retail;

Δες τι χάνεις αν δεν την κάνεις.

Στους στόχους καριέρας σου, βάλε το **Retail**.

Το αποφεύγεις; Ξανασκέψου το!

Τα **benefits** που ίσως χάσεις αν δεν το επιλέξεις είναι:



Η ανάπτυξη των people skills σου

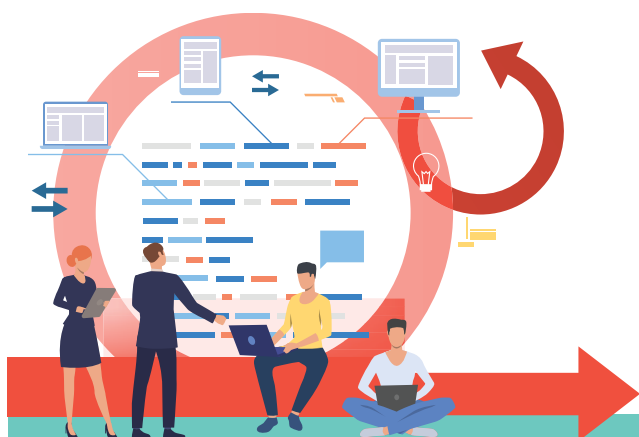
Επειδή σε όλες τις δουλειές θα σου χρειαστεί να έχεις people skills (να είσαι επικοινωνιακή/ος, να είσαι ετοιμόλογη/ος κλπ), δεν υπάρχει κλάδος που να στα καλλιεργεί τόσο, όσο το Retail. Στο Retail είσαι σε συνεχή επαφή με πελάτες, μαθαίνεις να αναγνωρίζεις τις προτιμήσεις τους και εξασκείσαι στο **client management**.

Το... unboxing στη δημιουργικότητά σου

Είναι σαν να βγάζεις τη δημιουργικότητά σου από το κουτί όταν είσαι στο Retail, βρίσκεις λύσεις, γίνεσαι ευέλικτη/ος, μαθαίνεις να σκέφτεσαι **out-of-the-box**.



Στο Πλαίσιο σκεφτόμαστε OUT-OF-THE-BOX και ενεργούμε like THERE IS NO BOX.



Οι ευκαιρίες μάθησης: agile learning

Λόγω των πολλών τμημάτων που έχει in-house το Retail, μπορείς να πάρεις εμπειρία μέσα από projects σε πολλά και διαφορετικά τμήματα, αποκτώντας ευρεία γνώση.

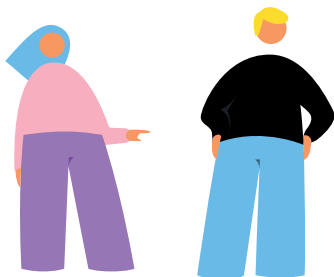
Η γρήγορη εξέλιξή σου σε ρόλους ευθύνης

Οι περισσότεροι εργοδότες δίνουν μεγάλη βάση στο να έχεις εμπειρία και καθημερινή τριβή στις Πωλήσεις πριν σου εμπιστευθούν μια θέση ευθύνης. Λόγω των πολλών challenges, μπορείς να ανέβεις πολύ γρήγορα σε ευθύνες και να αποδείξεις την αξία σου μέσα από το performance σου σε fast-paced συνθήκες.

Ο **ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ** έκανε join το #plaisio team ως Sales Advisor Αναβάθμισης, εξελίχθηκε σε ρόλους ευθύνης και στη συνέχεια εντάχθηκε δυναμικά στο Εμπορικό Τμήμα, έχοντας σήμερα τη θέση του Group Manager Χαρτοπωλείου!

Η **ΕΛΕΝΑ** ξεκίνησε ως Sales Advisor Χαρτοπωλείου και τώρα είναι στο τμήμα Training ως Skills Shaper για τους νέους συνεργάτες των #plaisiostores!

Ο **ΒΑΣΙΛΗΣ** από Sales Advisor Κινητής μεταπήδησε στο Τμήμα Support των Αγορών και στη συνέχεια εξελίχθηκε σε Campaign Manager στο Τμήμα Marketing! Και τα παραδείγματα συνεχίζονται!



Τι άλλες δεξιότητες **μπορεί να σου γλιστρήσουν από τα χέρια** αν δεν έχεις retail εμπειρία; **Time management skills** (αφού στο Retail κουρδίζεις το «εσωτερικό σου ρολόι» που σε βοηθά να διαχειρίζεσαι πιο σωστά τον χρόνο σου), αλλά και **initiative taking skills** (αφού συχνά θα καλείσαι να πάρεις πρωτοβουλίες).

Πώς να επιλέξω μια δουλειά στο Retail;

Τίποτα δεν είναι καλύτερο από μια δουλειά που σε εκφράζει. Έτσι να επιλέξεις τη δουλειά σου, με κριτήριο να ματσάρεις καλά μαζί της (να σε κάνει excite και να σου ταιριάζει). Πιο συγκεκριμένα για μια θέση στο **Retail**, κοίταξε:

να ταιριάζει η κουλτούρα σου με αυτήν της εταιρείας.

Τι εννοούμε; Δες το company culture, ποια είναι η φιλοσοφία της εταιρείας; Πιστεύουν στους ανθρώπους; Ενθαρρύνουν τις ομάδες; Περνάνε καλά; Υπάρχει ευχάριστο κλίμα;

Στο Πλαίσιο είμαστε γεμάτοι ενέργεια, έχουμε πάθος για ό,τι κάνουμε, «παίζουμε» πάντα ομαδικά, εκφραζόμαστε ανοιχτά και με ευθύτητα, νοιαζόμαστε για το experience των πελατών μας. Αυτό είναι το #plaisioDNA! Think we match? Join Us!

τα hobbies σου να είναι κοντά στο «αντικείμενο» της εταιρείας.

Δες τι σε κάνει χαρούμενο, ποιο είναι το πάθος σου; Για παράδειγμα αν έχεις πάθος με την τεχνολογία και τα gadgets, τα pc, το gaming, τη φωτογραφία, θα σου είναι πιο εύκολο να δουλεύεις για μια εταιρεία με αντίστοιχα προϊόντα και υπηρεσίες.

να μπορείς να φανταστείς τη ζωή σου μέσα στην εταιρεία.

Οραματίσου τον εαυτό σου να δουλεύει εκεί. Πώς είναι;

Θες να γνωρίσεις πώς είναι η ζωή στο Πλαίσιο; Μπες στο κανάλι μας στο **YouTube** στο section **Life at Plaisio**, στο Life Page μας στο **LinkedIn** και ακολούθησέ μας στο **Instagram @plaisiopeople**.

Γνώρισε τους #plaisiopeople που εξελίχθηκαν μέσα στο Retail στην επόμενη σελίδα!

να είσαι ενεργή/ός με το brand.

Για παράδειγμα, στο Πλαίσιο πολλοί υποψήφιοι έχουν πρώτα εξαιρετικό customer experience και έτσι παρακινούνται να φανταστούν τον εαυτό τους να εργάζεται στην εταιρεία. Επόμενο βήμα; Να στείλουν το CV τους και να είναι #plaisioconnected στα social media και τις ευκαιρίες καριέρας μας!



Πρώτα εργαζόμενους από εταιρείες που σε ενδιαφέρουν πώς ξεκίνησαν και πώς εξελίχθηκαν.

Για να μπορείς να αντιληφθείς τα εφόδια που θα έχεις, ξεκινώντας από έναν entry-level ρόλο σε μια εταιρεία, θα πρέπει να σκεφτείς με innovative τρόπο πώς αυτά θα σου χρησιμεύσουν στην πορεία της καριέρας σου. Οι #Plaisiopeople μοιράζονται μαζί μας όλα εκείνα τα learnings στα πρώτα τους βήματα στο Πλαίσιο που αποδεικνύονται πολύτιμα skills στην τωρινή τους θέση, μετά το level up στα διαφορετικά τμήματα της εταιρείας.

#UinRetail is exciting!
Let's see what they have to say...

Μαρία Χ.

Από Sales Advisor Κινητής → Talent Acquisition Retail Associate **σήμερα**



"Τα εφόδια που μου έδωσε το Retail είναι αρκετά. Γνώρισα πολύ καλά τον πελάτη και το business της εταιρείας. Επίσης, έμαθα εκ των

έσω τις απαιτήσεις, αλλά και τα κρυφά tips που μπορεί να έχει κάθε ρόλος. Έτσι, για εμένα πλέον είναι πολύ πιο εύκολο να εντοπίσω και να κάνω match τον άνθρωπο με τον ρόλο. Με βοήθησε να διαχειρίζομαι την πίεση σαν... guru! Στον σημερινό μου ρόλο σε συνθήκες πίεσης, επιστρατεύω την εμπειρία του καταστήματος, βάζω σωστές προτεραιότητες και λειτουργώ με ταχύτητα και ακρίβεια. Η επικοινωνία είναι ένα ακόμα skill που έχτισα και με βοηθάει μέχρι σήμερα".

Γρηγόρης Μ.

Από Sales Advisor Κινητής → Assistant Store Manager → Buyer στο τμήμα Αγορών **σήμερα**



"Η εξέλιξη επιτυγχάνεται σταδιακά και στηρίζεται σε βάσεις που χτίζονται βαθμιαία. Η εμπειρία που απέκτησα μέσα από το retail, από τη θέση του πωλητή

έως και αυτή του Assistant Store Manager, με γέμισαν ενθουσιασμό, γνώση, δημιουργικότητα, εμπιστοσύνη και μου έδωσαν το κίνητρο για επιτυχία. Παράλληλα, η συνεχής τριβή με τα προϊόντα και τους πελάτες με έκαναν να αντιλαμβάνομαι τις ανάγκες τους και να διαχειρίζομαι προσεκτικά τα αιτήματά τους. Πλέον ως Buyer, μπορώ να αναγνωρίσω την αξία ενός προϊόντος στην αγορά, τι είναι αυτό που μπορεί να κάνει τη διαφορά φέρνοντας εμπορική επιτυχία, αλλά και τι είναι αυτό που μπορεί να οδηγήσει το προϊόν σε αποτυχία".

Ελένη Μ.

Από Ταμίας → Accounts Payable Associate Accountant **σήμερα**



"Έχοντας διανύσει μια αξιόλογη πορεία στο Πλαίσιο, μπορώ πλέον να αναγνωρίσω τις δυνατότητες και τα εφόδια που μπορεί να προσφέρει μια μεγάλη εταιρεία. Ξεκινώντας από το κατάστημα, η άμεση επαφή με τον καταναλωτή και οι χρονικές απαιτήσεις, με βοήθησαν να εργάζομαι αποδοτικά σε συνθήκες πίεσης, πετυχαίνοντας

τους ημερήσιους στόχους. Έμαθα τι σημαίνει πελάτης, προϊόν, κατάστημα και εφοδιάστηκα κατάλληλα, ώστε να μπορέσω να αφομοιωθώ στο τμήμα της Οικονομικής Διεύθυνσης. Έχω ήδη ασχοληθεί με τη διαχείριση ταμειακών διαθεσίμων, την κατάρτιση cash flow και budgeting και τις πληρωμές προμηθευτών. Εξελίσσομαι κάθε μέρα, επειδή ασχολούμαι με νέα ενδιαφέροντα αντικείμενα και συνεργάζομαι με αξιόλογους ανθρώπους".

Λεμονιά Μ.

Από Sales Advisor Κινητής → Specialist Κινητής → Digital Campaign Manager **σήμερα**



"Όταν μιλάμε για Retail μία λέξη που έρχεται στο μυαλό είναι οι γρήγοροι ρυθμοί. Στο περιβάλλον του καταστήματος και με τους ανθρώπους της εταιρείας να σε καθοδηγούν και να σε εκπαιδεύουν συνεχώς, μαθαίνεις να διαχειρίζεσαι την πίεση αυτή και φτάνεις να κατακτάς το περίφημο multitasking. Ένα εφόδιο που εκτιμώ απεριόριστα στην τωρινή μου θέση, αλλά και σε οποιαδήποτε θέση κληθώ να εργαστώ. Το σημαντικότερο όμως απόκτημα είναι το επικοινωνιακό κομμάτι. Ως υπεύθυνη τμήματος είχα να διαχειριστώ από τη μία εκατοντάδες πελάτες με τις ανάγκες τους, και από την άλλη τους ανθρώπους της ομάδας μου. Ως Digital Campaign Manager ανασύρω συχνά αυτές τις επικοινωνιακές δεξιότητες ώστε να ανταποκριθώ στις απαιτήσεις της καθημερινότητάς μου".

Νικολέτα Μ.

Από Sales Advisor Χαρτοπωλείου → Productions Systems Administrator **σήμερα**



"Παρά το σύντομο διάστημα που ήμουν στο κατάστημα, ο χρόνος αυτός ήταν αρκετός για να εφοδιαστώ με βασικά skills για τον τωρινό μου ρόλο. Η εξοικείωση που απέκτησα στο κατάστημα με τα προϊόντα καθώς και με το σύστημα διαχείρισής τους, μου φάνηκε εξαιρετικά χρήσιμη στον σημερινό μου ρόλο. Η τριβή με τους πελάτες και τις ανάγκες του καταστήματος με βοήθησε να εντοπίζω και να επιλύω άμεσα τα ζητήματα που μπορεί να προκύψουν καθημερινά. Η ταχύτητα, η συνέπεια και η αποτελεσματικότητα ακόμη και κάτω από απαιτητικές συνθήκες είναι ένα από τα χρησιμότερα skills που απέκτησα στο retail και που με ακολουθούν έως σήμερα".

Μαρία Κ.

Από Πωλήτρια Κινητής Τηλεφωνίας → B2B Digital Campaign Manager **σήμερα**



"Ένας καθηγητής μου στο Πανεπιστήμιο, είχε πει «για να φτάσεις ψηλά στο Marketing πρέπει να περάσεις πρώτα από την πώληση».

Με αυτή τη φράση πορεύομαι μέχρι και σήμερα. Ξεκίνησα από πωλήτρια Κινητής Τηλεφωνίας και το Κατάστημα ήταν ένα μεγάλο "σχολείο".

Έμαθα να "διαβάζω" τα προϊόντα, να διαχειρίζομαι και να ακούω τις ανάγκες του πελάτη & να τις συνδέω με το καταλληλότερο Smartphone για εκείνον.

Έμαθα να παίρνω γρήγορες αποφάσεις, να λειτουργώ σε πολλαπλά επίπεδα και να προσαρμόζομαι στις διαφορετικές ανάγκες που προέκυπταν στη δουλειά καθώς και να βρίσκω άμεσα λύσεις σε προβλήματα.

Όλα αυτά έγιναν γνώση & εργαλεία για τη θέση μου στο τμήμα B2B Marketing που βρίσκομαι σήμερα".