

## Interview-Vorbereitung

Marketing Assistant Elektromaterial und Licht — Jumbo

### Motivation & Interesse

**Frage 1: Jumbo ist Marktführer im Schweizer Baumarktsegment und seit 2021 Teil der Coop Genossenschaft. Was hat Sie an Jumbo als Unternehmen und an dieser spezifischen Rolle als Marketing Assistant Elektromaterial und Licht besonders angesprochen?**

**Antwort:** Mich spricht an Jumbo besonders die Marktführerposition im Schweizer Baumarktsegment und die Zugehörigkeit zur Coop-Gruppe an, was für Stabilität und vielfältige Entwicklungsmöglichkeiten spricht. Die Möglichkeit, Teil des Schweizer Einkaufserlebnisses zu sein, fasziniert mich. Die Rolle als Marketing Assistant im Bereich Elektromaterial und Licht reizt mich, weil sie eine direkte Anwendung meiner bisherigen Erfahrungen im Marketing und in der Kommunikation ermöglicht. Insbesondere meine Mitarbeit bei der Lancierung von Marketingmassnahmen und die Implementierung einer neuen globalen Webseite bei Muster & Young Schweiz AG sehe ich als wertvolle Grundlage. Zudem finde ich die Kombination aus operativer Unterstützung, Lieferantenkontakt und Artikelstammdatenmanagement sehr spannend und passend zu meinem Profil, das auch administrative und buchhalterische Aufgaben umfasst.

**Kernpunkte:**

- Bezug zur Marktführerposition und Coop-Zugehörigkeit von Jumbo
- Interesse an der Branche und dem Einkaufserlebnis
- Direkter Bezug der Rolle zu bisherigen Marketing- und Kommunikationserfahrungen
- Faszination für die Aufgabenvielfalt und den Produktbereich

**Frage 2: Sie absolvieren aktuell Ihren Bachelor in Betriebsökonomie mit Vertiefung General Management. Wie passt diese Rolle als Marketing Assistant in Ihre langfristigen Karriereziele und wie sehen Sie die Verbindung zwischen Ihrem Studium und den Anforderungen dieser Position?**

**Antwort:** Diese Rolle als Marketing Assistant bei Jumbo passt hervorragend in meine langfristigen Karriereziele, da ich mich im Bereich Marketing und Produktmanagement weiterentwickeln möchte. Mein Studium der Betriebsökonomie mit Vertiefung General Management vermittelt mir ein breites betriebswirtschaftliches Verständnis, das für diese Position sehr relevant ist. Insbesondere die analytischen Fähigkeiten, die ich im Studium erwerbe, kann ich für Marketingkonzepte und Controllings, wie ich sie bereits bei Muster & Young durchgeführt habe, einsetzen. Die Kombination aus theoretischem Wissen und praktischer Anwendung in einem dynamischen Handelsumfeld wie Jumbo ist ideal, um meine Kenntnisse zu vertiefen und mich auf zukünftige Führungsaufgaben vorzubereiten. Ich sehe diese Position als einen wichtigen Schritt, um meine berufliche Laufbahn im Marketing zu festigen und auszubauen.

**Kernpunkte:**

- Rolle als logischer Schritt in der Marketing-Karriere
- Verbindung zwischen General Management Studium und Marketingaufgaben
- Anwendung von analytischen Fähigkeiten und betriebswirtschaftlichem Verständnis
- Position als ideale Plattform für berufliche Weiterentwicklung

### Unternehmen & Kultur

**Frage 3: Jumbo legt grossen Wert auf eine 'Hands-on-Mentalität' und überträgt Mitarbeitenden ein hohes Mass an Verantwortung. Wie würden Sie Ihre**

## **Arbeitsweise in Bezug auf diese Werte beschreiben und welche Erfahrungen haben Sie, die dies belegen?**

**Antwort:** Meine Arbeitsweise ist sehr stark von einer 'Hands-on-Mentalität' geprägt, was sich in meiner bisherigen Berufserfahrung deutlich zeigt. Als Praktikantin bei Muster & Young Schweiz AG war ich direkt in die Lancierung diverser Marketingmassnahmen involviert und habe die Implementierung einer neuen globalen Webseite in der Schweiz massgeblich mitgestaltet. Dies erforderte ein proaktives Anpacken und die Übernahme von Verantwortung für konkrete Ergebnisse. Auch meine Tätigkeit als Sachbearbeiterin Rechnungswesen, wo ich selbstständig Kreditoren- und Debitorenbuchhaltung bearbeitete und Anfragen klärte, belegt meine Fähigkeit, Aufgaben eigenverantwortlich und engagiert zu erledigen. Ich bin es gewohnt, Herausforderungen direkt anzugehen und mich aktiv in Projekte einzubringen, was gut zur beschriebenen Kultur von Jumbo passt.

### **Kernpunkte:**

- Definition der eigenen 'Hands-on-Mentalität'
- Beispiele aus der Marketing-Praktikum (Marketingmassnahmen, Webseiten-Implementierung)
- Beispiele aus der Rechnungswesen-Tätigkeit (eigenverantwortliche Bearbeitung)
- Betonung der Passung zur Unternehmenskultur von Jumbo

---

## **Frage 4: Jumbo ist seit 2022 vollständig in das Filialnetz der Coop integriert und hat seine Marktführerposition gefestigt. Wie würden Sie sich in einem Umfeld positionieren, das sowohl von etablierten Strukturen als auch von kontinuierlicher Integration und Weiterentwicklung geprägt ist?**

**Antwort:** Die Integration von Jumbo in die Coop-Gruppe und die daraus resultierende gefestigte Marktführerposition sehe ich als grosse Chance und als spannendes Arbeitsumfeld. Ich bin es gewohnt, mich schnell in neue Strukturen einzuarbeiten und mich an Veränderungen anzupassen. Während meiner Zeit bei Muster & Young Schweiz AG war ich an der Implementierung einer neuen globalen Webseite beteiligt, was ebenfalls ein Prozess der Integration und Anpassung an neue Systeme und Prozesse war. Diese Erfahrung hat mir gezeigt, wie wichtig es ist, flexibel zu sein und aktiv zur Weiterentwicklung beizutragen. Ich bin überzeugt, dass meine Selbstständigkeit und meine strukturierte Arbeitsweise es mir ermöglichen, mich schnell in die bestehenden Abläufe einzufinden und gleichzeitig proaktiv bei der Optimierung und Weiterentwicklung mitzuwirken, um die Synergien der Coop-Gruppe optimal zu nutzen.

### **Kernpunkte:**

- Verständnis für die Integration von Jumbo in Coop
- Fähigkeit zur schnellen Einarbeitung in neue Strukturen
- Erfahrung mit Integrationsprozessen (Webseiten-Implementierung)
- Fähigkeit zur proaktiven Mitgestaltung und Optimierung

---

## **Frage 5: Nachhaltigkeit ist ein zentraler Wert bei Jumbo, was sich in der Auswahl ressourcenschonender Produkte und Labels wie Oecoplan widerspiegelt. Welche Bedeutung hat Nachhaltigkeit für Sie persönlich im Arbeitskontext und wie könnten Sie diesen Wert in Ihrer Rolle als Marketing Assistant unterstützen?**

**Antwort:** Nachhaltigkeit hat für mich persönlich eine grosse Bedeutung, sowohl im privaten als auch im beruflichen Kontext. Ich bin der Überzeugung, dass Unternehmen eine wichtige Rolle bei der Förderung nachhaltiger Praktiken spielen müssen. Im Arbeitskontext bedeutet dies für mich, ressourcenschonend zu agieren und, wo möglich, nachhaltige Aspekte in meine Aufgaben zu integrieren. Als Marketing Assistant könnte ich diesen Wert aktiv unterstützen, indem ich bei der Kommunikation von nachhaltigen Produkten und Initiativen von Jumbo mitwirke. Dies könnte die Hervorhebung von Produkten mit Labels wie Oecoplan in Marketingmaterialien oder im E-Shop

umfassen. Meine Erfahrung in der Lancierung von Marketingmassnahmen würde es mir ermöglichen, diese Botschaften effektiv an die Kundschaft zu tragen und somit das Bewusstsein für Jumbos Engagement im Bereich Nachhaltigkeit zu stärken.

**Kernpunkte:**

- Persönliche Überzeugung bezüglich Nachhaltigkeit
- Verständnis für die Rolle von Unternehmen in der Nachhaltigkeit
- Möglichkeiten zur Unterstützung der Nachhaltigkeitswerte in der Rolle
- Verbindung zur eigenen Marketingerfahrung für effektive Kommunikation

## Erfahrung & Fähigkeiten

**Frage 6: In Ihrer aktuellen Position bei Muster & Young Schweiz AG haben Sie bei der Lancierung diverser Marketingmassnahmen mitgewirkt. Können Sie uns ein konkretes Beispiel nennen und erklären, wie Sie diese Erfahrung auf die Marketingaufgaben im Sortimentsbereich Elektromaterial und Licht bei Jumbo übertragen würden?**

**Antwort:** Bei Muster & Young Schweiz AG war ich massgeblich an der Lancierung einer Kampagne zur Einführung eines neuen Beratungsangebots beteiligt. Meine Aufgaben umfassten die Koordination der Inhalte für digitale Kanäle, die Erstellung von Präsentationsunterlagen und die Abstimmung mit internen Stakeholdern. Diese Erfahrungen würde ich direkt auf die Marketingaufgaben bei Jumbo übertragen. Im Sortimentsbereich Elektromaterial und Licht würde ich meine Fähigkeiten einsetzen, um Produktinformationen zielgruppengerecht aufzubereiten – sowohl für die Verkaufsstellen als auch für den Online-Shop. Das beinhaltet die Mitarbeit an der Erstellung von Angebotsflyern, Online-Bannern oder Social-Media-Inhalten. Meine Erfahrung in der Koordination und der Abstimmung mit verschiedenen Abteilungen wäre dabei entscheidend, um sicherzustellen, dass die Marketingmassnahmen für Elektromaterial und Licht reibungslos umgesetzt werden und die Kundschaft optimal erreichen.

**Kernpunkte:**

- Konkretes Beispiel einer Marketingmassnahme aus der vorherigen Rolle
- Beschreibung der eigenen Aufgaben und Verantwortlichkeiten dabei
- Übertragung dieser Erfahrungen auf die Marketingaufgaben bei Jumbo
- Fokus auf die Relevanz für Elektromaterial und Licht sowie stationären/online Vertrieb

**Frage 7: Ihr Lebenslauf erwähnt die Implementierung einer neuen globalen Webseite in der Schweiz. Welche Rolle haben Sie dabei gespielt und welche Herausforderungen gab es bei diesem Projekt? Wie könnte diese Erfahrung für das Management von Attributen im E-Shop von Jumbo nützlich sein?**

**Antwort:** Bei der Implementierung der neuen globalen Webseite in der Schweiz war ich für die Koordination der Inhalte und die Sicherstellung der lokalen Relevanz verantwortlich. Meine Hauptaufgabe war es, die Inhalte der globalen Vorlage an die spezifischen Bedürfnisse des Schweizer Marktes anzupassen und mit den internen Fachabteilungen abzustimmen. Eine grosse Herausforderung war die Sicherstellung der Datenkonsistenz und die Einhaltung von Deadlines bei gleichzeitig komplexen Abstimmungsprozessen. Diese Erfahrung ist äusserst nützlich für das Management von Attributen im E-Shop von Jumbo. Ich habe gelernt, wie wichtig präzise Datenpflege und eine strukturierte Herangehensweise sind, um die Qualität und Aktualität von Online-Inhalten zu gewährleisten. Ich kann meine Erfahrungen im Umgang mit Content-Management-Systemen und der Koordination von Informationen nutzen, um die Produktattribute im E-Shop effizient und fehlerfrei zu pflegen und zu optimieren.

**Kernpunkte:**

- Beschreibung der Rolle bei der Webseiten-Implementierung

- Hervorhebung der Herausforderungen (Datenkonsistenz, Koordination)
- Übertragung der gelernten Lektionen auf das E-Shop Attributmanagement
- Betonung der Relevanz von präziser Datenpflege und Struktur

**Frage 8: Sie haben bei Muster & Young diverse organisatorische und administrative Arbeiten übernommen, einschliesslich Marketingkonzepte und Controllings. Können Sie ein Beispiel für ein Controlling nennen, an dem Sie mitgewirkt haben, und wie Sie sichergestellt haben, dass die Ergebnisse für die Entscheidungsfindung nützlich waren?**

**Antwort:** Während meines Praktikums bei Muster & Young Schweiz AG habe ich an einem monatlichen Controlling für unsere digitalen Marketingkampagnen mitgewirkt. Meine Aufgabe war es, die Performance-Daten aus verschiedenen Kanälen wie Google Analytics und Social Media zu sammeln und in einem Bericht zusammenzufassen. Ich habe die Klickraten, Impressionen und Konversionsraten analysiert und Abweichungen zu den gesetzten Zielen identifiziert. Um sicherzustellen, dass die Ergebnisse nützlich waren, habe ich die Daten nicht nur präsentiert, sondern auch erste Interpretationen und Handlungsempfehlungen formuliert, zum Beispiel welche Anzeigen besser optimiert werden könnten oder welche Inhalte mehr Engagement generierten. Diese strukturierte Aufbereitung und die proaktive Kommunikation der Erkenntnisse haben dazu beigetragen, dass das Marketingteam fundierte Entscheidungen zur Optimierung der Kampagnen treffen konnte.

**Kernpunkte:**

- Konkretes Beispiel eines Controlling-Projekts
- Beschreibung der eigenen Aufgaben bei der Datenerfassung und -analyse
- Erklärung, wie die Ergebnisse aufbereitet wurden, um nützlich zu sein
- Betonung der Rolle bei der Entscheidungsfindung und Optimierung

**Frage 9: Als Sachbearbeiterin Rechnungswesen beim Kanton Zürich waren Sie für die Kreditoren- und Debitorenbuchhaltung sowie Rechnungsprüfungen zuständig. Inwiefern ist diese Erfahrung für die Aufgabe der Rechnungsprüfung als Marketing Assistant bei Jumbo relevant?**

**Antwort:** Meine dreijährige Erfahrung als Sachbearbeiterin Rechnungswesen beim Kanton Zürich ist äusserst relevant für die Rechnungsprüfung als Marketing Assistant bei Jumbo. Ich war dort täglich für die Bearbeitung der Kreditoren- und Debitorenbuchhaltung verantwortlich, was ein hohes Mass an Genauigkeit und Sorgfalt bei der Prüfung von Belegen erforderte. Ich habe gelernt, Rechnungen auf ihre Richtigkeit, Vollständigkeit und Konformität mit internen Richtlinien zu überprüfen. Dies umfasst das Abgleichen von Bestellungen, Lieferungen und Leistungen mit den entsprechenden Rechnungen. Diese systematische und präzise Arbeitsweise, kombiniert mit meinem Verständnis für buchhalterische Prozesse, ermöglicht es mir, Rechnungsprüfungen bei Jumbo effizient und fehlerfrei durchzuführen. Ich bin es gewohnt, Unstimmigkeiten zu identifizieren und diese proaktiv mit internen und externen Anspruchsgruppen zu klären, was in dieser Rolle von grossem Vorteil sein wird.

**Kernpunkte:**

- Direkte Relevanz der Rechnungswesen-Erfahrung für Rechnungsprüfung
- Hohes Mass an Genauigkeit und Sorgfalt gelernt
- Fähigkeit zur Überprüfung von Richtigkeit, Vollständigkeit und Konformität
- Erfahrung in der Klärung von Unstimmigkeiten mit Stakeholdern

**Frage 10: Die Stelle erfordert Artikelstammdatenmanagement mittels SAP. Ihr Lebenslauf weist fortgeschrittene SAP-Kenntnisse aus. Können Sie ein Beispiel geben, wie Sie SAP in einer früheren Position eingesetzt haben und wie Sie diese Kenntnisse für die Pflege der Artikelstammdaten bei Jumbo nutzen würden?**

**Antwort:** Während meiner Tätigkeit als Sachbearbeiterin Rechnungswesen beim Kanton Zürich habe ich SAP intensiv für die Bearbeitung der Kreditoren- und Debitorenbuchhaltung genutzt. Dies umfasste das Erfassen von Rechnungen, das Buchen von Zahlungseingängen und -ausgängen sowie das Abrufen von Berichten zur Finanzübersicht. Ich bin vertraut mit der Navigation in SAP-Modulen und der präzisen Dateneingabe, die für die Integrität der Stammdaten unerlässlich ist. Für die Pflege der Artikelstammdaten bei Jumbo würde ich diese fortgeschrittenen SAP-Kenntnisse direkt anwenden. Ich bin in der Lage, neue Artikel anzulegen, bestehende Daten zu aktualisieren und sicherzustellen, dass alle relevanten Informationen wie Preise, Beschreibungen und Lagerbestände korrekt hinterlegt sind. Meine Erfahrung im Umgang mit grossen Datenmengen und der Notwendigkeit von Genauigkeit in SAP macht mich zuversichtlich, diese Aufgabe effizient und zuverlässig zu erfüllen.

**Kernpunkte:**

- Konkretes Beispiel für SAP-Nutzung in früherer Rolle (Buchhaltung)
- Vertrautheit mit SAP-Navigation und präziser Dateneingabe
- Anwendung der Kenntnisse für Artikelstammdatenmanagement bei Jumbo
- Betonung der Fähigkeit zum Umgang mit grossen Datenmengen und Genauigkeit

**Frage 11: Die Pflege von Attributen im E-Shop gehört zu Ihren Aufgaben. Obwohl Sie Erfahrung mit der Implementierung einer Webseite haben, ist der Fokus auf spezifische Produktattribute. Wie würden Sie sicherstellen, dass die Produktinformationen im E-Shop stets aktuell, vollständig und ansprechend für die Kunden sind?**

**Antwort:** Obwohl meine Erfahrung in der Webseiten-Implementierung breiter gefächert war, habe ich dabei gelernt, wie entscheidend präzise und aktuelle Inhalte für die User Experience sind. Um die Produktinformationen im E-Shop von Jumbo stets aktuell, vollständig und ansprechend zu halten, würde ich einen systematischen Ansatz verfolgen. Zunächst würde ich mich eng mit den Purchasing Managern und Lieferanten abstimmen, um die neuesten Produktdaten und Spezifikationen zu erhalten. Anschliessend würde ich die Attribute sorgfältig im E-Shop pflegen, dabei auf Vollständigkeit und Konsistenz achten. Regelmässige Überprüfungen und Stichproben wären unerlässlich, um die Datenqualität zu sichern. Darüber hinaus würde ich mich mit dem Marketingteam abstimmen, um sicherzustellen, dass die Attribute nicht nur technisch korrekt, sondern auch kundenorientiert und verkaufsfördernd formuliert sind, um das Einkaufserlebnis optimal zu gestalten.

**Kernpunkte:**

- Systematischer Ansatz zur Datenpflege im E-Shop
- Enge Abstimmung mit internen und externen Partnern
- Fokus auf Aktualität, Vollständigkeit und Konsistenz
- Berücksichtigung der Kundenansprache und Verkaufsförderung

**Frage 12: In dieser Rolle haben Sie telefonischen und schriftlichen Kontakt zu Lieferanten, Partnern und Verkaufsstellen in Deutsch, Französisch und Englisch. Ihr Lebenslauf zeigt sehr gute Sprachkenntnisse. Wie würden Sie sicherstellen, dass die Kommunikation in allen drei Sprachen stets professionell und effizient ist, insbesondere bei komplexen Anfragen?**

**Antwort:** Meine Sprachkenntnisse in Deutsch (Muttersprache), Englisch (C1) und Französisch (B2) sind ein klarer Vorteil für diese Rolle. Um eine stets professionelle und effiziente Kommunikation in

allen drei Sprachen zu gewährleisten, würde ich mich auf meine Erfahrung in der Bearbeitung von Anfragen zu Debitoren/Kreditoren und Abklärungen mit externen und internen Anspruchsgruppen stützen. Bei komplexen Anfragen würde ich zunächst sicherstellen, dass ich das Anliegen vollständig verstanden habe, notfalls durch präzise Rückfragen. Anschliessend würde ich die Informationen klar und strukturiert formulieren, um Missverständnisse zu vermeiden. Für Französisch, wo meine Kenntnisse auf B2-Niveau sind, würde ich bei sehr spezifischen oder heiklen Themen gegebenenfalls auf interne Ressourcen oder Vorlagen zurückgreifen, um höchste Qualität zu sichern. Mein Cambridge Certificate in Advanced English (CAE) gibt mir zudem die Sicherheit, auch anspruchsvolle Gespräche auf Englisch souverän zu führen.

**Kernpunkte:**

- Bestätigung der Sprachkenntnisse und deren Relevanz
- Strategie für komplexe Anfragen (Verständnis, Struktur)
- Umgang mit der B2-Stufe in Französisch (Rückgriff auf Ressourcen)
- Referenzierung des CAE-Zertifikats für Englisch-Sicherheit

**Frage 13: Die Stelle erfordert ein 'Flair für die Elektro-Welt', und Sortimentskenntnisse sind von Vorteil. Welche Berührungspunkte haben Sie bisher mit diesem Bereich gehabt, und wie würden Sie sich schnell in das Sortiment Elektromaterial und Licht einarbeiten, um die Anforderungen der Position zu erfüllen?**

**Antwort:** Obwohl ich bisher keine spezifische berufliche Erfahrung im Bereich Elektromaterial und Licht habe, bringe ich ein grosses Interesse und eine schnelle Auffassungsgabe mit. Privat habe ich bereits kleinere Heimwerkerprojekte durchgeführt, bei denen ich mich mit grundlegenden Elektroinstallationen und Beleuchtungskonzepten auseinandersetzen musste, was mein Flair für dieses Thema geweckt hat. Um mich schnell in das Sortiment einzuarbeiten, würde ich proaktiv vorgehen: Ich würde mich intensiv mit den bestehenden Produktkatalogen und Online-Ressourcen von Jumbo vertraut machen, mich mit den Purchasing Managern und den Kollegen in den Verkaufsstellen austauschen, um von ihrem Fachwissen zu profitieren. Ich bin es gewohnt, mich selbstständig in neue Themen einzuarbeiten, wie ich es bei der Implementierung der neuen Webseite bewiesen habe. Mein Ziel wäre es, so schnell wie möglich ein fundiertes Verständnis für die Produkte und deren Besonderheiten zu entwickeln, um die Sortimentsbearbeitung optimal zu unterstützen.

**Kernpunkte:**

- Ehrliche Einschätzung fehlender direkter Erfahrung, aber Betonung von Interesse
- Referenzierung privater Berührungspunkte mit dem Thema
- Proaktiver Einarbeitungsplan (Kataloge, Kollegen, Austausch)
- Betonung der schnellen Auffassungsgabe und Selbstständigkeit beim Lernen neuer Themen

## Verhaltensbezogen

**Frage 14: Erzählen Sie von einer Situation, in der Sie mehrere Aufgaben oder Projekte mit unterschiedlichen Prioritäten gleichzeitig managen mussten. Wie sind Sie vorgegangen, um sicherzustellen, dass alles termingerecht und qualitativ hochwertig erledigt wurde?**

**Antwort:** Während meines Praktikums bei Muster & Young Schweiz AG gab es eine Phase, in der ich gleichzeitig an der Implementierung der neuen Webseite, der Unterstützung bei der Lancierung einer Marketingkampagne und den laufenden administrativen Aufgaben wie Marketing-Controllings arbeitete. Ich ging so vor, dass ich mir zunächst eine detaillierte To-Do-Liste erstellte und alle Aufgaben nach Dringlichkeit und Wichtigkeit priorisierte. Für jede Aufgabe legte ich realistische Zeitfenster fest und nutzte Tools wie Microsoft Office 365, um den Überblick zu behalten. Bei der

Webseiten-Implementierung, die eine hohe Priorität hatte, habe ich eng mit dem Projektteam kommuniziert, um Engpässe frühzeitig zu erkennen. Für die Marketingkampagne habe ich mich auf die kritischsten Schritte konzentriert und administrative Aufgaben in weniger intensive Phasen gelegt. Durch diese strukturierte Planung und flexible Anpassung konnte ich alle Aufgaben termingerecht und mit der erforderlichen Qualität abschliessen.

**Kernpunkte:**

- Beschreibung einer Situation mit multiplen Aufgaben
- Konkrete Schritte zur Priorisierung und Planung (To-Do-Liste, Zeitfenster, Tools)
- Kommunikation mit Stakeholdern zur Vermeidung von Engpässen
- Ergebnis der erfolgreichen termingerechten und qualitativen Erledigung

**Frage 15: Teamgeist und Verantwortungsbewusstsein sind zentrale Werte bei Jumbo. Beschreiben Sie eine Situation, in der Sie im Team zusammengearbeitet haben, um ein gemeinsames Ziel zu erreichen. Welche Rolle haben Sie dabei eingenommen und was war Ihr Beitrag zum Erfolg?**

**Antwort:** Als Trainerin der Junioren U12 im Volleyball Club Zürich ist Teamarbeit essenziell. Eine prägende Situation war die Vorbereitung auf ein wichtiges Turnier, bei dem wir als Team eine neue Spielstrategie einstudieren mussten. Meine Rolle war es, nicht nur die technischen Aspekte der Strategie zu vermitteln, sondern auch den Teamgeist zu fördern und sicherzustellen, dass jede Spielerin ihre Rolle verstand und sich als Teil des Ganzen fühlte. Ich habe individuelle Stärken erkannt und diese gezielt in die Teamstrategie integriert. Mein Beitrag zum Erfolg lag darin, durch klare Kommunikation und motivierendes Coaching sicherzustellen, dass alle an einem Strang ziehen und sich gegenseitig unterstützen. Wir haben das Turnier mit einer starken Leistung abgeschlossen, was der direkten Umsetzung unserer Teamarbeit und unseres gemeinsamen Verantwortungsbewusstseins zu verdanken war. Diese Erfahrung hat meine Überzeugung gefestigt, dass kollektiver Erfolg auf gegenseitigem Vertrauen und Engagement basiert.

**Kernpunkte:**

- Konkrete Situation im Teamkontext (Volleyball-Training)
- Eigene Rolle als Coach und Förderer des Teamgeistes
- Konkrete Beiträge zum Erfolg (Kommunikation, Motivation, Integration von Stärken)
- Ergebnis und Lernerfahrung bezüglich Teamarbeit und Verantwortungsbewusstsein

**Frage 16: Erzählen Sie von einer Zeit, in der Sie mit einer unerwarteten Herausforderung oder einem Problem konfrontiert wurden, das nicht direkt in Ihrem Aufgabenbereich lag. Wie sind Sie damit umgegangen und was haben Sie daraus gelernt?**

**Antwort:** Als Sachbearbeiterin Rechnungswesen beim Kanton Zürich wurde ich einmal mit einer komplexen Pfändungsurkunde konfrontiert, die ungewöhnliche juristische Details enthielt und nicht in unser Standardverfahren passte. Obwohl die Bearbeitung von Pfändungen zu meinen Aufgaben gehörte, war dieser Fall deutlich komplizierter als üblich und erforderte spezifisches Wissen, das über meinen direkten Aufgabenbereich hinausging. Ich bin damit umgegangen, indem ich zunächst alle verfügbaren Informationen sorgfältig analysierte. Anschliessend kontaktierte ich proaktiv die Rechtsabteilung und eine erfahrenere Kollegin, um Rat einzuholen und die spezifischen Details zu klären. Ich habe aktiv Fragen gestellt und mich in die Materie eingearbeitet, um den Fall korrekt bearbeiten zu können. Daraus gelernt habe ich, wie wichtig es ist, bei unerwarteten Problemen nicht zu zögern, externe Expertise einzuholen und proaktiv nach Lösungen zu suchen, anstatt zu versuchen, alles alleine zu lösen. Es hat meine Fähigkeit zur Problemlösung und mein Verantwortungsbewusstsein gestärkt.

**Kernpunkte:**

- Beschreibung einer unerwarteten Herausforderung
- Eigene Vorgehensweise (Analyse, proaktive Kontaktaufnahme mit Experten)
- Ergebnis der Problemlösung
- Lektion gelernt über das Einholen von Expertise und proaktives Handeln

## Situativ & Hypothetisch

**Frage 17:** Stellen Sie sich vor, Sie haben gerade mit der Sortimentsbearbeitung für Elektromaterial und Licht begonnen und stellen fest, dass die vorhandenen Artikelstammdaten im SAP teilweise unvollständig oder veraltet sind. Wie würden Sie vorgehen, um diese Diskrepanzen zu beheben und die Datenqualität nachhaltig sicherzustellen?

**Antwort:** Sollte ich feststellen, dass Artikelstammdaten im SAP unvollständig oder veraltet sind, würde ich zunächst eine Bestandsaufnahme der betroffenen Daten vornehmen, um das Ausmass des Problems zu erfassen. Anschliessend würde ich die Ursache der Diskrepanzen identifizieren – liegt es an fehlenden Prozessen bei der Datenerfassung, an unzureichender Schulung oder an fehlenden Schnittstellen? Basierend auf dieser Analyse würde ich einen Plan zur Bereinigung erstellen. Dazu gehört die Abstimmung mit den Lieferanten und Purchasing Managern, um die korrekten Informationen zu erhalten, sowie die manuelle oder systemgestützte Aktualisierung der Daten in SAP. Um die Datenqualität nachhaltig zu sichern, würde ich vorschlagen, regelmässige Überprüfungen einzuführen und, falls nötig, Prozessoptimierungen oder Schulungen für die Datenerfasser anzuregen. Meine fortgeschrittenen SAP-Kenntnisse und meine strukturierte Arbeitsweise würden mir dabei helfen, diesen Prozess effizient zu managen.

**Kernpunkte:**

- Systematische Bestandsaufnahme und Ursachenanalyse
- Plan zur Datenbereinigung mit Abstimmung der Stakeholder
- Massnahmen zur nachhaltigen Sicherung der Datenqualität (regelmässige Überprüfung, Prozessoptimierung)
- Nutzung eigener SAP-Kenntnisse und strukturierter Arbeitsweise

**Frage 18:** Sie sind für die Sicherstellung der Angebotsvielfalt und Produktaktualität im Bereich Elektromaterial und Licht verantwortlich, sowohl für die Verkaufsstellen als auch für den E-Shop. Wie würden Sie vorgehen, um Markttrends und Kundenbedürfnisse in diesem dynamischen Sektor zu identifizieren und das Sortiment entsprechend anzupassen?

**Antwort:** Um die Angebotsvielfalt und Produktaktualität im Bereich Elektromaterial und Licht sicherzustellen, würde ich einen mehrstufigen Ansatz verfolgen. Zunächst würde ich den Markt kontinuierlich beobachten, indem ich Fachpublikationen lese, Wettbewerber analysiere und Messen besuche, um neue Trends und Technologien frühzeitig zu erkennen. Gleichzeitig wäre der Austausch mit den Verkaufsstellen und dem Kundendienst von Jumbo essenziell, da diese direktes Feedback von der Kundschaft erhalten. Ich würde auch Online-Analysen nutzen, um das Suchverhalten und die Kaufmuster im E-Shop zu verstehen. Basierend auf diesen Erkenntnissen würde ich in enger Abstimmung mit den Purchasing Managern Vorschläge für Sortimentsanpassungen, neue Produkteinführungen oder die Auslistung weniger relevanter Artikel erarbeiten. Meine Erfahrung in der Lancierung von Marketingmassnahmen und der Implementierung von Webseiten würde mir helfen, diese Anpassungen auch effektiv zu kommunizieren und im E-Shop umzusetzen.

**Kernpunkte:**

- Kontinuierliche Marktbeobachtung (Fachpublikationen, Wettbewerber, Messen)
- Aktive Einholung von Kundenfeedback (Verkaufsstellen, Kundendienst, Online-Analysen)

- Abstimmung mit Purchasing Managern für Sortimentsanpassungen
- Nutzung eigener Marketing- und Web-Erfahrung für die Umsetzung

## Lücken & Schwächen

**Frage 19: Die Stelle erfordert erste Erfahrungen im Bereich Produkte-Marketing bzw. Beschaffung und ein Flair für die Elektro-Welt. Ihr CV zeigt starke Marketingerfahrung, aber die Beschaffung und spezifische Kenntnisse im Elektrobereich sind weniger prominent. Wie würden Sie diese potenziellen Lücken schliessen und welche Ihrer Stärken würden Ihnen dabei helfen?**

**Antwort:** Ich bin mir bewusst, dass meine direkte Erfahrung im Bereich Beschaffung und spezifische Sortimentskenntnisse im Elektrobereich noch ausbaufähig sind. Meine Stärke liegt jedoch in meiner schnellen Auffassungsgabe und meiner Selbstständigkeit, die mir helfen werden, diese Lücken rasch zu schliessen. Ich würde mich proaktiv und intensiv in die Beschaffungsprozesse einarbeiten, indem ich von erfahrenen Kollegen lerne, interne Dokumentationen studiere und mich aktiv in Gespräche mit Lieferanten einbringe. Mein Flair für neue Themen und meine Fähigkeit, mich selbstständig in komplexe Sachverhalte einzuarbeiten – wie ich es bei der Implementierung der globalen Webseite gezeigt habe – werden mir dabei zugutekommen. Zudem bin ich sehr kommunikativ und verantwortungsbewusst, was mir helfen wird, mich schnell in das Team zu integrieren und die notwendigen Informationen und Kenntnisse zu erwerben. Ich bin hochmotiviert, dieses Fachwissen zu erlangen und einen wertvollen Beitrag zu leisten.

**Kernpunkte:**

- Offene Anerkennung der potenziellen Lücken (Beschaffung, Elektrowelt)
- Betonung der Stärken (schnelle Auffassungsgabe, Selbstständigkeit)
- Konkrete Schritte zur Schliessung der Lücken (Lernen von Kollegen, Dokumentation, proaktives Einbringen)
- Nutzung von Soft Skills (Kommunikationsfähigkeit, Verantwortungsbewusstsein) zur Unterstützung des Lernprozesses

## Abschluss

**Frage 20: Haben Sie noch Fragen an uns?**

**Antwort:** Ja, vielen Dank! Ich hätte noch ein paar Fragen, um ein noch besseres Bild von der Position und dem Team zu bekommen: 1. Jumbo hat 2025 ein KI-Tool namens 'JUMBot' eingeführt. Welche Rolle spielt die Marketingabteilung bei der Weiterentwicklung und Kommunikation solcher innovativen Tools, und gäbe es für mich als Marketing Assistant Berührungspunkte damit? 2. Die Jobbeschreibung erwähnt die Unterstützung der Purchasing Managers. Können Sie mir ein typisches Beispiel nennen, wie die Zusammenarbeit zwischen Marketing und Einkauf im Alltag aussieht und welche Schnittstellen besonders wichtig sind? 3. Jumbo bietet umfangreiche Weiterbildungsmöglichkeiten an. Welche spezifischen Weiterbildungsmöglichkeiten oder Entwicklungspfade gäbe es für einen Marketing Assistant in dieser Rolle, insbesondere im Hinblick auf Produktmanagement oder E-Commerce?

**Kernpunkte:**

- Frage zu JUMBot und der Rolle des Marketings bei Innovationen
- Frage zur täglichen Zusammenarbeit zwischen Marketing und Einkauf
- Frage zu spezifischen Weiterbildungsmöglichkeiten und Entwicklungspfaden in der Rolle