



## BUTIKSLEDARE

LIKNADE YRKESTITLAR Butiksägare Butiksansvarig Butikschef  
Butiksinnehavare Varuhuschef

En butiksledare (butikschef) ansvarar för den dagliga driften i butiken. Detta innebär att både driva och utveckla verksamheten samt leda, coacha och inspirera butikspersonalen för att butiken ska nå resultat. En butiksledare planerar och driver aktiviteter i butiken samt schemalägger, rekryterar och kan även hantera personalfrågor, ansvara för utvecklingsamtal och i vissa fall har även butiksledaren formella personalansvaret. Hur operativ en butiksledare är kan även variera. I många fall är butiksledaren själv delaktig i den dagliga försäljningen och kundmötet i butiken. En butiksledare kan ingå i ledningsgrupp och/eller har ett nära samarbete med ledningen. Butikens storlek samt om den är fristående eller ingår i en kedja är faktorer som avgör butiksledaren ansvarområde och/eller personalansvar. I de flesta fall har butiksledaren försäljning- och budgetansvar samt ansvar för att varulagret är optimerat och butiken exponerad på bästa sätt.



**vad  
gillar  
du?** det finns  
inom  
handeln

 **Handelsrådet**

Läs mer om företagssäljare och andra yrken inom handeln på:

[www.yrkeskartan.se](http://www.yrkeskartan.se)

# KOMPETENSPROFIL

Förutom erfarenhet av, och kunskap om, de produkter som butiken säljer ska en butiksledare ha en god ledarskapsförmåga, samarbetsförmåga samt vara serviceinriktad och kommunikativ. Vidare ska du ha en god säljförmåga och organisationsförmåga samt vara analytisk.

## Ledarskapsförmåga

Då butiksledaren har ansvar för att leda och inspirera personalen i butiken är det viktigt att butiksledaren har förmåga att utveckla och motivera sitt team. Butiksledaren ska på ett engagerat sätt skapa en gott teamarbete och vara en given ledare. Ledarskapsförmåga innebär också att kunna arbeta med coaching och feedback som verktyg.

## Serviceinriktad

Att vara serviceinriktad innebär ett intresse för människor och ett driv av att hjälpa till. Att ha god service är grunden för att hitta tillfredställande lösningar utifrån kundens behov.

## Samarbetsförmåga

En butiksledare ansvarar för att skapa ett gott samarbete bland butikspersonalen samt få alla medarbetare engagerade att uppnå butikens försäljningsmål. Det är viktigt att kunna sätta gruppens behov framför sitt eget.

## Kommunikationsförmåga

En god kommunikationsförmåga innebär att kunna kommunicera på ett tydligt sätt med både medarbetare och kunder. Det är viktigt att kunna anpassa sin kommunikation efter person och situation. Det är också viktigt att butiksledaren kan inspirera andra butiksmedarbetare till ökad försäljning.

## Säljförmåga

Att ha en god säljförmåga innebär att skapa ett förtroende hos kunden. Det är viktigt att kunna hantera olika typer av människor för att försäljningen ska bli så framgångsrik som möjligt. Det är också viktigt att en butiksledare drivs av att göra affärer och uppnå försäljningsresultat.

## Organisationsförmåga

En butiksledare behöver ha en god organisationsförmåga då det är viktigt att kunna planera och prioritera det dagliga arbetet. Då schemaläggning ofta är en arbetsuppgift som ingår är det viktigt att kunna vara strukturerad och organiserad.

## Analytisk förmåga

Att ha en förståelse för analyser av resultat, rapporter och nyckeltal är viktigt för att få en så lönsam affär som möjligt. En butiksledare bör ha en analytisk förmåga och ett sinne för siffror för att maximera lönsamheten i affären.