



Vom Einzelhandelskaufmann bis zum Verkaufsleiter – Karrierechancen beim Non-Food-Discounter TEDi

Dortmund, 14. Juli 2026 – TEDi, Europas führender Non-Food-Discounter, bietet die Möglichkeit, in einem dynamischen und wachsenden Unternehmen den Grundstein für eine erfolgreiche Karriere zu legen. Der ehemalige Auszubildende Stefan Nimpong ist ein gutes Beispiel dafür.

Mit Mitte 20 zählt für Nimpong nur der Fußball. Eine Karriere zum Versicherungsfachwirt schien ihm damals eine gute Idee zu sein. Nach dem Abschluss der dreijährigen Ausbildung will der Hobby-Kicker aber etwas komplett anderes: Mehrwerte zu schaffen war schon immer ein Thema. Aber ausschließlich Vertrieb war ihm nicht genug. Er wollte sich persönlich weiterentwickeln und darüber hinaus auch Verantwortung für andere Menschen und Ziele übernehmen. Gesagt, getan, Nimpong heuert bei TEDi an.

Heute – zehn Jahre später – spielt der dreifache Familienvater nur noch selten Fußball – ab und zu mit den Kindern im Garten: „Für die Bezirksliga reicht es heute bestimmt nicht mehr, aber die Tugenden, die ich beim Kicken verinnerlicht habe, helfen mir heute und haben es auch damals“. Als angehender Handelsfachwirt meistert Stefan Nimpong damals gleich drei Berufsabschlüsse. Es waren intensive und herausfordernde Jahre für den jungen Mann: Das Praktische lernt er in verschiedenen TEDi-Filialen. Den theoretischen Teil gibt es im Blockunterricht auswärts: „Das war eine tolle Zeit, besonders wenn alle TEDi-Azubis im Ausbildungszentrum in Neu Königsau im Harz über Wochen zusammenkamen. Das war manchmal wie auf Klassenfahrt mit dem kleinen Unterschied, dass immer mindestens zwei Klausuren und eine Menge neuer Lernstoff auf uns warteten“, erinnert er sich heute.

Innerhalb von anderthalb Jahren schließt er die Ausbildung zum Einzelhandelskaufmann ab. In den nächsten 18 Monaten folgen die Qualifizierungen zum Geprüften Handelsfachwirt und der Ausbilderschein. „Mit Disziplin und ein bisschen Fleiß wird man im Sport erfolgreich. Im Job schaden die Eigenschaften aber auch nicht. Es lohnt sich, dranzubleiben. Man muss es wollen“, betont Nimpong augenzwinkernd.

Verantwortung übernehmen

Schon während der Ausbildung darf er zu Beginn für die Filialleitung assistieren und bereits nach 8 Monaten für mehrere Filialen Verantwortung übernehmen.

Die frühe Übernahme von Verantwortung ist fester Bestandteil der Ausbildung bei TEDi. Neben dem Verkauf ist er für die Dienstplanung seiner Filialkollegen und die Einarbeitung neuer Mitarbeitenden

mitverantwortlich. Er achtet auf die richtige Warenpräsentation und ist für die Mitarbeitenden ein wichtiger Ansprechpartner. Ein Management-Qualifizierungsprogramm, das vom Discounter finanziert wird, hilft Nimpong dabei, in seine Führungsrolle hineinzuwachsen. Dabei vermittelt ihm das Programm wichtige Fähigkeiten wie das Motivieren und Fördern von Mitarbeitenden, die effektive Gestaltung betrieblicher Abläufe sowie Verkaufsstrategien und -management.

Mühe zahlt sich aus

Direkt nach der Ausbildung steigt er zum Bezirksleiter (kurz: BZL) auf und ist in dieser Zeit zusätzlich Assistenz der Vertriebsleitung, wo er vor allem in der Projektsteuerung und Prozessoptimierung unterstützt. Mit 28 Jahren verantwortet er das Tagesgeschäft und die Personalführung von 14 Filialen. Filialbesuche und Rundgänge mit seinen Teamleitern gehören jetzt zu seinem Alltag. Gemeinsam entscheiden sie, wo Abläufe im Filialalltag optimiert werden können und tragen so einen wichtigen Beitrag zum Unternehmenserfolg bei.

Wenn man sich als BZL beweist, ist der Aufstieg zum VKL (Verkaufsleiter) manchmal nur eine Frage der Zeit. Er bekommt die Chance und betreut inzwischen 120 Filialen vom Rheinland bis ins Bergische Land. Dabei unterstützen ihn zwölf BZL. Genau der Job, den er zuvor selbst innehatte. „In meiner Laufbahn habe ich alle Bereiche gesehen. Ich kenne die Herausforderungen und weiß, wie ich die Kollegen unterstützen kann, wenn sie mich brauchen.“

Ausbildung als Start für eine Karriere

Die Geschichte zeigt, dass man weiterkommen kann, wenn man die Chancen nutzt, dranbleibt und an sich glaubt. Stefan Nimpong arbeitete sich in zehn Jahren vom Azubi zum führungsstarken Verkaufsleiter hoch. Wo sein Weg ihn hinführt, weiß er heute noch nicht. Sicher ist: Er will noch ein ganzes Stück mit TEDi gehen.

333 Ausbildungsplätze für motivierte Vertriebspersönlichkeiten

Für das Ausbildungsjahr 2026/2027 sucht TEDi deutschlandweit 333 Auszubildende für sein Filialnetz, darunter Kaufleute im Einzelhandel, Handelsfachwirte sowie Verkäufer und Verkäuferinnen. Dabei setzt TEDi bewusst auf Persönlichkeiten sowie Motivation und positioniert sich als wichtiger Chancengeber auch für Quereinsteiger im Handel und stärkt damit die duale Ausbildung in Deutschland.

TEDi steht für Vielfalt, Verantwortung und berufliche Perspektiven. Gute Karriere- und Weiterbildungsmöglichkeiten sind dem Handelsunternehmen aus Dortmund dabei besonders wichtig. Beim wachstumsstarken Non-Food-Discounter können Auszubildende ihre Stärken entdecken und entfalten. Aktuell ausgeschriebene Ausbildungsstellen gibt es hier:

<https://www.tedi.com/karriere/schueler-studenten/ausbildung/ausbildung-im-vertrieb>

Über TEDi

TEDi ist Europas führender Non-Food-Discounter mit der größten Sortimentsvielfalt zum günstigen Preis. TEDi wurde 2004 in Deutschland gegründet und ist heute in 15 europäischen Ländern mit über 3.700 Filialen vertreten. Der Non-Food-Discounter setzt seinen Wachstumskurs fort und plant mittelfristig ein Netz von 5.000 Filialen in Europa.

TEDi ist voller Ideen. TEDi bietet eine breite Produktvielfalt in den Bereichen Schreibwaren, Basteln, Deko, Haushalt, Party und Trendartikel. Spielwaren, Heimwerkerartikel, Süßwaren und Tierbedarfsartikel ergänzen das Sortiment. Dabei setzt TEDi auf gute Qualität zu günstigen Preisen und bietet sowohl Marken- als auch Eigenmarkenprodukte an. Über 4.000 Artikel des Sortiments sind dauerhaft für je 1 Euro und günstiger erhältlich. Jeden Monat hat TEDi 300 aktuelle Trendartikel im Programm.

Ausgezeichnet günstig: TEDi ist laut WirtschaftsWoche „Deutschlands Preisfavorit 2026“ Nummer 1 und erneut der „Beste Händler“ unter den Non-Food-Discountern, so das Handelsblatt. Des Weiteren wird TEDi bereits im siebten Jahr in Folge von WELT als „Preis-Champion“ mit Gold geehrt.

Soziale Verantwortung und Umweltschutz sind TEDi besonders wichtig. Weitere Informationen finden Sie unter www.tedi.com.

Für weitere Informationen:

TEDi GmbH & Co. KG | Abteilung „Public Relations“

Brackeler Hellweg 301 | D-44309 Dortmund

Tel.: +49 231 55577-1014 | Fax: +49 231 55577-5801

E-Mail: presse@tedi.com

Internet: tedi.com/unternehmen/profil/

