

# Directeur Commercial Réseau

Directeur Régional

DIRECTION RÉSEAU REGIONAL

Directeur Commercial Réseau

Directeur Régional

Directeur de Magasin

Responsable de développement commercial

Responsable de département

VENTE EN MAGASIN

Manager

Adjoint au chef de rayon

Vendeur expert

Vendeur spécialisé

Vendeur

Employé libre-service

## ACTIVITÉS ET COMPÉTENCES

### Définir et piloter la stratégie commerciale régionale dans un environnement omnicanal

- Organiser une veille concurrentielle et situer l'offre de l'entreprise au niveau régional
- Identifier les opportunités de développement
- Construire et proposer un schéma de développement régional de l'entreprise adapté à un environnement omnicanal
- Garantir le déploiement de la politique commerciale de l'entreprise en la déclinant et l'adaptant au niveau régional
- Définir un schéma de développement commercial régional, ses objectifs économiques et financiers au niveau régional
- Concevoir et piloter la mise en place de plans d'actions de développement commercial, d'organisation des magasins, de communication, ...
- Définir les ressources nécessaires
- Communiquer et assurer une bonne diffusion de l'information auprès des directeurs, des responsables de magasins
- Assurer auprès une représentation de l'enseigne, de l'entreprise auprès des autorités, des acteurs socio-économiques et institutionnels régionaux
- Développer les partenariats externes en cohérence avec la stratégie de l'entreprise

### Piloter la performance économique du réseau

- Définir et fixer les objectifs économiques et financiers pour chaque magasin
- Concevoir les budgets en collaboration avec les directeurs de magasin
- Suivre et analyser l'évolution du chiffre d'affaire, les indicateurs commerciaux au niveau régional, de chaque magasin
- Suivre et analyser les principaux postes budgétaires
- Définir le cas échéant un plan d'actions correctif pour atteindre les objectifs fixés au niveau régional, de chaque magasin

### Garantir une organisation et une gestion optimale de chaque magasin

- Définir les plans d'actions opérationnels visant une organisation et une gestion optimale de chaque magasin

Réaliser les visites et contrôles pour s'assurer de l'organisation et de la gestion optimale du magasin,

S'assurer de la bonne mise en oeuvre des orientations commerciales définies

Définir le cas échéant des axes de progrès

Définir, organiser et mettre en oeuvre un plan d'accompagnement de chaque magasin visant à l'optimisation de son organisation et de sa gestion, son développement commerciale, son évolution et son adaptation

Piloter les ouvertures, les extensions ou les relocalisations de magasins ; gérer les fermetures de magasins

Veiller à la conformité des obligations commerciales, administrative et réglementaire des magasins

Veiller au respect des procédures définies dans l'entreprises

### Piloter et manager les équipes de direction des magasins

Anticiper et gérer les mouvements du personnel

Définir et appliquer une politique managériale adaptée

Définir les objectifs des équipes de direction des magasins

Veiller à l'atteinte des objectifs collectifs et personnels

Animer et motiver les équipes de direction, encourager les initiatives

Accompagner les équipes de direction dans la gestion du changement et les évolutions d'organisation

Gérer les conflits

Contrôler le respect des obligations administratives et réglementaires relatives à la gestion du personnel

### Garantir le développement des compétences des équipes

Évaluer les équipes de direction

Identifier les potentiels et les besoins en compétences des équipes de direction

Procéder aux recrutements

Définir un plan d'actions adapté pour assurer le développement des compétences des équipes de direction (formation, coaching, ...)

Former et accompagner les équipes de direction

Définir avec les responsables de magasin un plan de développement des compétences des équipes

## Garantir la mise en œuvre de la politique de sécurité des personnes et des biens

S'assurer de la mise en œuvre la politique de prévention et de sécurité des biens et des personnes dans chaque entité

Définir la politique de sécurité des magasins en lien avec les autorités compétentes

## ACCÈS CERTIFIANT

[RNCP35907 - MASTER - Marketing vente \(fiche nationale\)](#) (N7) / Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche

[RNCP37666 - DIPLOVIS - Manager mode et luxe](#) (N7) / Institut Français De La Mode/ Ministère De l'Enseignement Supérieur et de la Recherche

[RNCP36380 - Manager du développement international mode et luxe](#) (N7) INSTITUT SUPERIEUR EUROPEEN DE LA MODE

[RNCP37714 - DipViGrM - Programme Grande Ecole \(N7\)](#) / ICD - Institut international du commerce et du développement: Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche

[RNCP36371 - Manager dirigeant](#) (N7) / Etablissement d'enseignement supérieur consulaire ESCP Europe (EESC ESCP Europe)

[RNCP34551 - DGF\\_GM - Marketing & Stratégie](#) (N7) / Ministère chargé de l'enseignement supérieur Université Paris-Dauphine

[RNCP36379 - Manager des transformations des organisations](#) (N7) / Institut régional universitaire polytechnique (IRUP)

[RNCP36493 - Manager des entreprises et des organisations](#) (N7) / MSc & MBA INSEEC

[RNCP36418 - DIPLOVIS - Diplôme en Management et Gestion des Organisations](#) (N7) / Groupe ESSEC - Ecole supérieure des sciences économiques et commerciales

