

Directeur de magasin

Responsable de magasin

ACTIVITÉS ET COMPÉTENCES

Garantir la déclinaison et la mise en œuvre de la stratégie commerciale de l'entreprise

Organiser une veille concurrentielle sur la zone de chalandise

Piloter la mise en œuvre de la stratégie et la politique commerciale de l'enseigne en l'adaptant à l'environnement socio-économique

Définir la stratégie locale du magasin

Déterminer un plan d'action, les moyens et les ressources nécessaires de mise en œuvre

Représenter les intérêts de l'enseigne auprès des institutions et des différents acteurs locaux

Piloter et garantir la performance économique du magasin

Participer à la définition des objectifs commerciaux du magasin

Identifier les leviers pour développer le chiffre d'affaire du magasin

Définir les objectifs des différents départements

Suivre et analyser les tableaux de bord, les indicateurs commerciaux, les indicateurs de performance économique

Évaluer la performance économique

Identifier et définir, les cas échéant, des axes d'amélioration et d'évolution ; piloter leur mise en œuvre

Piloter le déploiement d'animations et de protocoles commerciaux innovants

Assurer des reporting réguliers au directeur de réseau

Organiser et piloter la gestion du magasin

Organiser, piloter et coordonner les domaines d'activités et univers du magasin

Garantir l'approvisionnement du magasin

Garantir la bonne tenue marchande du magasin

Garantir le respect des réglementations de prix

Garantir le respect des règles de merchandising, de l'identité visuelle définies par l'enseigne

Piloter la mise en œuvre des actions commerciales

Piloter le déploiement d'animations et de protocoles commerciaux innovants

Garantir la mise en œuvre de la politique HQSE de l'entreprise

Garantir la bonne tenue des réserves, des chambres froides

Garantir la gestion optimale des stocks et des marchandises

Manager les équipes de managers de proximité

Communiquer et informer sur les orientations et les objectifs commerciaux du magasin

Définir les objectifs des équipes, des managers

Manager, encadrer et animer les équipes de managers

Piloter et accompagner les managers dans la mise en œuvre de la politique commerciale

Fédérer les équipes autour des valeurs et projets d'entreprise

Encourager les initiatives

Effectuer les entretiens d'évaluation et professionnels

Veiller au bon climat social au sein de l'établissement

Gérer les conflits

Veiller au respect du règlement intérieur

Piloter la gestion financière et budgétaire

Définir et construire les budgets prévisionnels

Assurer le pilotage et le suivi budgétaire ; analyser les indicateurs budgétaires

Garantir la bonne gestion budgétaire du magasin

Gérer les ressources humaines

Mettre en œuvre la (une) politique de GPEC pour anticiper les besoins en personnels et en compétences

Définir, en lien avec le siège, le plan de gestion des ressources humaines (recrutements, formations, évolutions des personnes)

Participer à l'organisation du plan de développement des compétences des équipes

Garantir le respect des règles de droit social

Suivre les indicateurs RH

Animer les instances représentatives du personnel

Gérer la relation client

Piloter la mise en œuvre de la politique « Relation client » définie par l'entreprise

Garantir la qualité de l'accueil et du service à la clientèle, la satisfaction client

Prendre en charge, le cas échéant, et régler les litiges et situations clients complexes

Suivre et analyser les indicateurs de satisfaction client au regard des objectifs fixés

Identifier les leviers pour améliorer la relation client

Définir des plans d'actions pour accroître la satisfaction client

ACCÈS CERTIFIANT

RNCP35371- MASTER - Commerce et distribution (N7) / Université de Lille**RNCP35907- MASTER - Marketing, vente** (N7) / Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche**RNCP37714- DipViGrM - Programme Grande Ecole** (N7) / ICD - Institut international du commerce et du développement; Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche**RNCP20960- DGE_GM - Marketing & Stratégie** (N7) / Ministère chargé de l'enseignement supérieur Université Paris-Dauphine**RNCP34556- DGE_GM - Management et Organisation** (N7) - Université Paris Dauphine**RNCP36379- Manager des transformations des organisations** (N7) / Institut régional universitaire polytechnique (IRUP)**RNCP34759 DipViGrM - EM Normandie - Programme Grande Ecole** (N7) / Ecole De Management De Normandie/ Ministère de l'enseignement supérieur de la recherche et de l'innovation

PERSPECTIVE D'ÉVOLUTION IMMÉDIATE

Directeur commercial
réseau / régional

Nouvelles activités

Définir et piloter la stratégie commerciale régionale dans un environnement omnicanal

- 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, ...
- Assurer auprès d'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

Compétences liées

Dispositif

Bloc de compétences du RNCP35907 - MASTER - Marketing, vente (N7) / Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche: BC05 - Élaborer une vision stratégique en Marketing-Vente

OU

Bloc de compétences du RNCP35371 - MASTER - Commerce et distribution (N7) / Université de Lille: BC05 - Gestion de la performance des unités commerciales phytogales

OU

Bloc de compétences du RNCP36493 - Manager des entreprises et des organisations (N7) / MSc & MBA INSEEC: BC03 - Piloter la stratégie marketing et commerciale

CPRO – Pro-A –
CTP – PDC - AFI

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
- Définir le cas échéant un plan d'actions correctif pour atteindre les objectifs fixés au niveau régional, de chaque magasin

Bloc de compétences du RNCP36418 - DIPLOVIS - Diplôme en Management et Gestion des Organisations (N7) / GROUPE ESSEC: BC06 - Piloter et mesurer la performance

OU

Bloc de compétences du RNCP35280 Manager des organisations (N7) / CDE FEDE France: BC02 - Piloter la mise en œuvre de la stratégie globale d'une organisation

OU

Bloc de compétences du RNCP34994 - Manager du Développement Commercial (N7) / MSc & MBA INSEEC: BC06 - Trade marketing

CPRO – Pro-A –
CTP – PDC - AFI

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 œuvre des orientations commerciales définies
- Définir le cas échéant des axes de progrès
- Définir, organiser et mettre en œuvre 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

Bloc de compétences du RNCP35371 - MASTER - Commerce et distribution (N7) / Université de Lille: BC05 - Gestion de la performance des unités commerciales phytogales

OU

Bloc de compétences du RNCP34994 - Manager du Développement Commercial (N7) / MSc & MBA INSEEC: BC04 - Pilotage de la performance des activités commerciales et gestion des budget

OU

Bloc de compétences du RNCP34551 - DGE GM - Marketing & Stratégie (N7) / Ministère chargé de l'enseignement supérieur Université Paris-Dauphine: BC05 - Analyse de manière critique la place et les évolutions du marketing et de la stratégie dans les organisations / dans la société

CPRO – Pro-A –
CTP – PDC - AFI

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

Bloc de compétences du RNCP35371 - MASTER - Commerce et distribution (N7) / Université de Lille: BC06 - Optimisation des comportements organisationnels et des innovations sociales

OU

Bloc de compétences du RNCP35280 - Manager des organisations (N7) - CTRE EUR EXAMENS FEDERATION EUR ECOLE: SBC03 - Manager les équipes

OU

Bloc de compétences du RNCP36418 - DIPLOVIS - Diplôme en Management et Gestion des Organisations (N7) / GROUPE ESSEC: BC07 - Manager des équipes en situation complexe

CPRO – Pro-A –
CTP – PDC - AFI



Nouvelles activités

Compétences liées

Dispositif

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

Bloc de compétences du RNCP35371 - MASTER - Commerce et distribution (N7)/ Université de Lille : BC06 - Optimisation des comportements organisationnels et des innovations sociales

OU

Bloc de compétences du RNCP35280 - Manager des organisations (N7) / CTRE EUR EXAMENS FEDERATION EUR ECOLE: SBC03 - Manager les équipes

OU

Bloc de compétences du RNCP36418 - DIPLOVIS - Diplôme en Management et Gestion des Organisations (N7)/ GROUPE ESSEC: BC07 - Manager des équipes en situation complexe

CPRO – Pro-A –
CTP – PDC – AFI

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

CPRO – Pro-A –
CTP – PDC – AFI