

Manager

Responsable de rayon / Responsable de point de vente / Manager des ventes / Sales Manager



ACTIVITÉS ET COMPÉTENCES

Veiller à une bonne gestion de la relation client

Veiller à la garantie de la qualité de l'accueil client et du service apporté dans un environnement omnicanal
Coordonner et gérer l'accueil client
Accompagner les collaborateurs
Assurer la mise en place un cérémonial de vente permettant de proposer une expérience shopping personnalisée

Organiser et gérer le point de vente

Veiller au respect du plan de merchandising
Superviser la mise en rayon
Mettre en place des opérations et animations commerciales
Veiller à la bonne tenue marchande de l'espace de vente : rayons approvisionnés, retrait des articles non conformes, maintien de l'attractivité de l'espace de vente, affichage des prix et éléments de signalétique conformes aux normes en vigueur, attractivité de l'espace de vente, propreté du rayon ou de l'espace de vente...
Veiller à l'application des règles de sécurisation des produits et de prévention de démarque inconnue
Veiller au respect des règles d'Hygiène, Qualité, Environnement et Sécurité

Assurer le développement commercial du point de vente

Participer à la construction de l'offre du rayon, de l'espace de vente
Participer à la définition des objectifs commerciaux du point de vente
Assurer la gestion budgétaire du point de vente
Suivre et analyser la performance commerciale
Assurer la mise en œuvre de plans d'actions et d'actions correctives pour le développement des ventes et de la performance commerciale
Participer à la veille concurrentielle sur la zone de chalandise

Gérer les stocks et les marchandises

Contrôler les stocks
S'assurer de l'approvisionnement et du réassortiment du point de vente
Veiller à une rotation optimale des stocks et des marchandises
Superviser la réception et les contrôle des livraisons
Superviser la mise en réserve des marchandises
Participer éventuellement à la gestion d'un portefeuille de fournisseurs
Assurer la réalisation des inventaires

Manager les équipes

Organiser et gérer les plannings en s'assurant de leur cohérence
Définir et communiquer les objectifs commerciaux des équipes
Organiser auprès des équipes la mise en œuvre des lancements d'animation commerciale
Assurer le suivi du travail des équipes
Accompagner et coacher les conseillers de vente dans le cérémonial de vente et d'accueil, la création de relations commerciales personnalisées avec les clients via les outils numériques
Animer et motiver les équipes
Appliquer la réglementation du travail

Gérer les ressources humaines

Définir les besoins en personnel
Participer au recrutement de nouveaux collaborateurs
Organiser et veiller à l'intégration des nouveaux collaborateurs
Réaliser les entretiens professionnels
Évaluer les collaborateur
Identifier les besoins en compétences des collaborateurs
Participer au développement des compétences de l'équipe

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

Avec expérience professionnelle :

[RNCP29740 - Licence Professionnelle - Commerce et distribution \(fiche nationale\)](#) (N6) / Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche

[RNCP36534 - Responsable de distribution omnicanale](#) (N6) / CCI France – Réseau Negoventis

[RNCP35745 - Retail manager mode et beauté](#) (N6) / FB Formation - EMA SUP

[RNCP38123 - Responsable du développement commercial](#) (N6) / IPAC/EDUSERVICES

[RNCP35675 - Responsable de stratégie marketing et communication mode](#) (N6) / Institut supérieur européen de la mode (ISEM)

[RNCP35540 - Responsable commercial et marketing](#) (N6) / Artemys – IMC

[RNCP37075 - Chargé du développement commercial](#) (N6) / La compagnie de formation – Pigier

[RNCP37005 - Manager commerce retail](#) (N6) / Institut Carrel

[RNCP38676 - TP - Manager d'unité marchande](#) (N5) / Ministère du travail du plein emploi et de l'insertion

PERSPECTIVE D'ÉVOLUTION IMMÉDIATE

Manager

Autres appellations :

Responsable de rayon / Responsable de point de vente / Manager des ventes / Sales Manager





Nouvelles activités

Compétences liées

Dispositif

Garantir la bonne gestion de la relation client

- S'assurer de la mise en œuvre de la politique de gestion la relation client définie par l'enseigne
- Suivre les données, les indicateurs clients ; analyser la performance client
- Identifier, le cas échéant, des axes d'amélioration
- Proposer des plans d'actions d'amélioration de la performance client

Bloc de compétences du **RNCP34994 - Manager du Développement Commercial** (N7) / MSc & MBA INSEEC: BC02 - Élaboration et mise en œuvre de l'ingénierie commerciale et gestion de la relation client

CPRO – Pro-A –
CTP – PDC - AFI

Piloter l'organisation et la gestion du département, du secteur

- Garantir la bonne tenue marchande des rayons du département, du secteur : rayons approvisionnés, retrait des articles non conformes, maintien de l'attractivité de l'espace de vente, affichage des prix et éléments de signalétique conformes aux normes en vigueur, attractivité de l'espace de vente, propreté du rayon ou de l'espace de vente...
- Veiller à la bonne mise en œuvre du plan de merchandising
- Contrôler les implantations des rayons
- Garantir le bon approvisionnement et réassortiment des rayons
- Veiller à la rotation optimale des marchandises et produits sur le secteur
- Garantir le respect des règles d'Hygiène, Qualité, Environnement et Sécurité
- Coordonner les activités du département
- Garantir l'application des règles de sécurisation des produits et de prévention de démarque inconnue
- Participer à la définition des plans d'actions pour minimiser la démarque inconnue

Bloc de compétences du **RNCP35371 - MASTER - Commerce et distribution** (N7) / MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE/ UNIVERSITE DE LILLE/ BC05 - Gestion de la performance des unités commerciales phygitales

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

OU

Bloc de compétences du **RNCP35371 - MASTFR - Commerce et distribution** (N7) / MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE/ UNIVERSITE DE LILLE: BC09 - Pilotage du sourcing et de la retail supply chain

CPRO – Pro-A –
CTP – PDC - AFI

Piloter le développement et l'animation commerciale

- Mettre en œuvre la politique commerciale de l'enseigne dans un environnement omnicanal
- Assurer une veille concurrentielle sur la zone de chalandise
- Analyser l'offre de la concurrence et les tendances de la consommation locale
- Proposer des orientations commerciales adaptées aux caractéristiques de la zone de chalandise
- Participer à la définition des plans d'actions commerciaux adaptés
- Superviser et coordonner la mise en place des opérations et animations commerciales

Bloc de compétences du **RNCP35371 - MASTER - Commerce et distribution** (N7) / MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE/ UNIVERSITE DE LILLE/ BC05 - Gestion de la performance des unités commerciales phygitales

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

OU

Bloc de compétences du **RNCP35371 - MASTFR - Commerce et distribution** (N7) / MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE/ UNIVERSITE DE LILLE: BC09 - Pilotage du sourcing et de la retail supply chain

CPRO – Pro-A –
CTP – PDC - AFI

Gérer les stocks et de marchandises

- Organiser les inventaires relatifs au département
- Superviser les commandes et leur réception
- Veiller à la bonne tenue des emplacements des réserves relatifs à l'activité
- Gérer éventuellement un portefeuille de fournisseurs

Bloc de compétences du **RNCP35371 - MASTER - Commerce et distribution** (N7) / MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE/ UNIVERSITE DE LILLE/ BC05 - Gestion de la performance des unités commerciales phygitales

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

OU

Bloc de compétences du **RNCP35371 - MASTFR - Commerce et distribution** (N7) / MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE/ UNIVERSITE DE LILLE: BC09 - Pilotage du sourcing et de la retail supply chain

CPRO – Pro-A –
CTP – PDC - AFI



EVOLUTION VERS :

Responsable de département

Autre(s) appellation(s) : Responsable de secteur / Leader Department

Nouvelles activités

Piloter la performance commerciale du département

- Participer à la définition des objectifs commerciaux du secteur
- Suivre et analyser les indicateurs clés de la performance commerciale du secteur
- Identifier et proposer des axes d'amélioration de la performance
- Veiller à la mise en place de plans d'action de remédiation
- pilotage et gestion budgétaire du secteur

Compétences liées

Bloc de compétences du **RNCP35371 - MASTER - Commerce et distribution** (N7) / MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE/ UNIVERSITE DE LILLE: BC05 - Gestion de la performance des unités commerciales phytiales

OU

Bloc de compétences du **RNCP36373 - Manager développement et performance commerciale** (N7): RNCP36373BC01 - Définir une stratégie de développement d'affaires

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 budgets

Dispositif

C PRO - Pro-A -
CTP - PDC - AFI

Manager des équipes

- Apporter un soutien opérationnel aux équipes
- Accompagner les managers de rayons
- Suivre l'intégration des nouveaux collaborateurs
- Superviser l'animation des équipes
- Assurer des reporting réguliers au directeur du magasin

Bloc de compétences du **RNCP35371 - MASTER - Commerce et distribution** (N7) / MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE/ UNIVERSITE DE LILLE: BC06 - Optimisation des comportements organisationnels et des innovations sociales

OU

Bloc de compétences du **RNCP34994 - Manager du Développement Commercial** (N7) / MSc & MBA INSEEC: BC03 - Management des équipes commerciales

C PRO - Pro-A -
CTP - PDC - AFI

Bloc de compétences du **RNCP36373 - Manager développement et performance commerciale** (N7) / ESG-ECOLES DE COMMERCE : BC04 - Superviser les activités et les équipes commerciales

Garantir le développement des compétences des équipes

- Procéder aux entretiens et aux évaluations des managers
- Identifier les potentiels et les besoins en compétences
- Procéder aux recrutements
- Définir un plan d'actions adapté pour assurer le développement des compétences des équipes de direction (formation, coaching, ...)
- Former, coacher et accompagner les managers
- Définir avec les responsables de magasin un plan de développement des compétences des équipes

Bloc de compétences du **RNCP35371 - MASTER - Commerce et distribution** (N7) / MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE/ UNIVERSITE DE LILLE: BC06 - Optimisation des comportements organisationnels et des innovations sociales

OU

Bloc de compétences du **RNCP34994 - Manager du Développement Commercial** (N7) / MSc & MBA INSEEC: BC03 - Management des équipes commerciales

C PRO - Pro-A -
CTP - PDC - AFI

Bloc de compétences du **RNCP36373 - Manager développement et performance commerciale** (N7) / ESG-ECOLES DE COMMERCE : BC04 - Superviser les activités et les équipes commerciales