

Responsable de développement commercial

ACTIVITÉS ET COMPÉTENCES

Veiller à la mise en œuvre de la stratégie commerciale de l'enseigne

Participer à la définition de la stratégie du magasin sur la zone de chalandise
Mener la veille concurrentielle sur la zone de chalandise
Veiller à la mise en œuvre de la stratégie et la politique commerciale de l'enseigne en l'adaptant à l'environnement socio-économique
Participer à la définition de la stratégie locale du magasin
Participer à la détermination d'un plan d'action, des moyens et des ressources nécessaires de mise en œuvre

Veiller au développement de l'activité et de la performance commerciale du magasin

Participer à la définition des objectifs commerciaux des différents départements
Effectuer les suivis d'activités commerciales
Analyser les indicateurs clés de la performance commerciale pour l'évaluer
Identifier les leviers pour améliorer la performance commerciale du magasin; veiller à leur mise en œuvre
Proposer des actions adaptées répondant aux attentes du marché, de la demande client
Veiller au déploiement d'animations et de protocoles commerciaux innovants

Veiller à l'organisation et la gestion optimale des différents secteurs du magasin

Manager et coordonner les différentes secteurs du magasin
Veiller à la bonne tenue marchande des différents secteurs du magasin
Veiller au respect des réglementations en matière d'affichage

Veiller au respect des règles de merchandising, de l'identité visuelle définies par l'enseigne
Veiller à une mise en œuvre conforme des actions commerciales
Veiller à la gestion optimale des approvisionnements, des stocks

Superviser les 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

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

DIRECTION RÉSEAU REGIONAL

Directeur Commercial Réseau

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

ACCÈS CERTIFIANT

Avec expérience professionnelle :

[RNCP35371 - MASTER - Commerce et distribution \(N7\)](#) / Université de Lille

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

[RNCP38296 - MASTER - Economie des organisations \(fiche nationale\) \(N7\)](#) / Ministère de l'Enseignement supérieur, de la Recherche et de l'Innovation

[RNCP37714 - DipViGrM - Programme Grande Ecole \(N7\)](#) / ICD - Institut international du commerce et du développement

[RNCP34551 - DGE_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)

[RNCP38286 - Manager de la performance commerciale \(N7\)](#) / SCIENCES-U LYON

[RNCP34556 - DGE_GM - Management et Organisation \(N7\)](#) - Université Paris Dauphine

[RNCP34994 - Manager du Développement Commercial \(N7\)](#) /Inseec Executive Education/Centre Etudes European Rhône Alpes/ MBA Institute/ Centre D Etudes European Du Sud Ouest/Ctre Etudes Formation Alpes Savoie

PERSPECTIVE D'ÉVOLUTION IMMÉDIATE

Directeur de Magasin

Autres appellations :

Responsable de magasin



Nouvelles activités

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

Compétences liées

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 phytigales

OU

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

Dispositif

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

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

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) / CTRE EUR EXAMENS FEDERATION EUR ECOLES: 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

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

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

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

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

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

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 **RNCP36493 - Manager des entreprises et des organisations** (N7) / MSc & MBA INSEEC: RNCP36493 BC02 - Piloter la stratégie financière

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



Nouvelles activités

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

Compétences liées

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

Dispositif

CPRO – Pro-A –
CTP – PDC – AFI

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

Piloter la gestion de 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

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