

VENTE EN MAGASIN

Manager

Adjoint au chef de rayon

Vendeur expert

Vendeur spécialisé

Vendeur

Employé libre-service

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 commerciales 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 différents 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

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) / Insee Executive Education / Centre Etudes Européen Rhône Alpes / MBA Institute / Centre D Etudes Européen Du Sud Ouest / Centre 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 phygiales

OU

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

Dispositif

CPRO – 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

CPRO – 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 phygiales

CPRO – 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

CPRO – Pro-A –
CTP – PDC – AFI

Nouvelles activités

Compétences liées

Dispositif

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

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

OU

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

CPRO – Pro-A –
CTP – PDC - AFI

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