

Responsable de département

Responsable de secteur / Leader Department

DIRECTION RÉSEAU REGIONAL

Directeur Commercial Réseau

Directeur de Magasin

Responsable de développement commercial

Responsable de département

Responsable de secteur / Leader Department

VENTE EN MAGASIN

Manager

Adjoint au chef de rayon

Vendeur expert

Vendeur spécialisé

Vendeur

Employé libre-service

ACTIVITÉS ET COMPÉTENCES

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
- Veiller à la qualité de la relation client
- 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

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

Piloter le développement et l'animation commercial

- 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

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, le cas échéant, des axes d'amélioration
- 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

Gérer les stocks et les marchandises

- Veiller à l'optimisation des stocks, de la rotation des 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

Manager des équipes

- Manager une équipe de responsable de rayons
- 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

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

RNCP35907 - MASTER - Marketing vente (N7) / Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche

RNCP38296 - MASTER - Economie des organisations (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/ Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche

RNCP34551 - DGE_GM - Marketing & Stratégie (N7) / Ministère chargé de l'enseignement supérieur Université Paris-Dauphine

PERSPECTIVE D'ÉVOLUTION IMMÉDIATE

Responsable de développement commercial



Nouvelles activités

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
- 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 l détermination d'un plan d'action, des moyens et des ressources nécessaires de mise en œuvre

Compétences liées

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

OU

Bloc de compétences du [RNCP34551 - DGE_GM - Marketing & Stratégie](#) (N7) / Ministère chargé de l'enseignement supérieur Université Paris-Dauphine: BC03 - Construction d'une stratégie marketing opérationnel pour toucher efficacement ses cibles via des points de contacts adaptés : circuits de distribution, outils de communication et de relation client ...

Dispositif

CPRO – Pro-A –
CTP – PDC – AFI

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
- Analysier 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

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 [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

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

Bloc de compétences du [RNCP35371 - MASTER - Commerce et distribution](#) (N7) / Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche / Université de Lille : BC09 - Pilotage du sourcing et de la retail supply chain

CPRO – Pro-A –
CTP – PDC – AFI

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

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

OU

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

OU

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

CPRO – Pro-A –
CTP – PDC – AFI