

Responsable de département

Responsable de secteur / Leader Department

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 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

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

Compétences liées

Dispositif

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

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...

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
- 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

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

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 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

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-ECOLES 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