

Responsable de Magasin

FINALITÉ DU MÉTIER

Le/La responsable de magasin met en œuvre la politique commerciale de l'entreprise d'une petite ou moyenne surface de vente en développant la rentabilité commerciale. Il/Elle manage une équipe de 3 à 12 collaborateurs.

Le/La responsable de magasin doit motiver, former, diriger ses équipes. Il/Elle dynamise son point de vente.

MISSIONS PRINCIPALES

Il incombe au responsable de magasin de mettre en œuvre la politique et les orientations impulsées par le Directeur du Réseau Commercial et la Direction générale.

Ses missions principales sont de :

- Conseiller et répondre aux besoins de la clientèle,
- Vendre les produits et les services,
- Piloter les équipes,
- Gérer les moyens mis à disposition pour le commerce,
- Maintenir la surface de vente propre et commerçante,
- Mettre en œuvre la politique commerciale définie par la direction commerciale,
- Former ses équipes,
- Se tenir informé et se former sur les nouveaux produits,
- Gérer les litiges clients,
- Organiser le service atelier,
- Être le garant de la sécurité des biens et des personnes sur le site dont il a la responsabilité,
- Être le garant de la satisfaction client, et de l'image du magasin auprès de la clientèle.

COMPÉTENCES

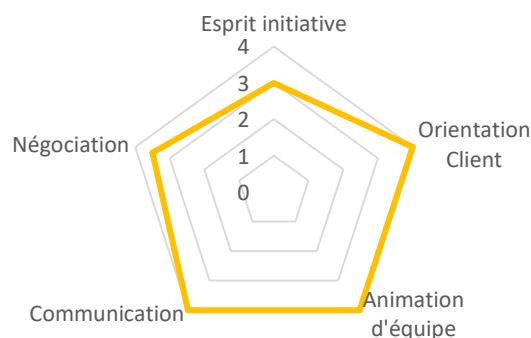
Commerçant(e),
Compétences managériales,
Force de proposition,
Adaptabilité,
Esprit créatif et positif,
Sens des relations,
Pédagogue,
Organisation, Rigueur, Esprit d'analyse.

TÂCHES

- ✓ Concevoir et mettre en place l'organisation du magasin (Hommes, horaires, matériels, ...)
- ✓ Conseiller et informer les clients sur les produits et effectuer la vente,
- ✓ Agencer et faire agencer l'espace de vente et mettre les produits en valeur dans les rayons et sur les podiums promotions,
- ✓ Réceptionner les produits, contrôler la conformité de la livraison à la commande et effectuer le stockage des produits ou la mise en rayon,
- ✓ Gérer les volumes des stocks (entrées/sorties), effectuer et faire effectuer des contrôles réguliers,
- ✓ Procéder au rangement et faire procéder au nettoyage du magasin,
- ✓ Suivre et analyser les données d'activité et proposer des axes d'amélioration,
- ✓ Optimiser la gestion des ressources humaines du magasin en vue d'améliorer son chiffre d'affaires (planning congés, horaires, compétences, savoirs faire, gestion des conflits),
- ✓ Collaborer, échanger, communiquer les informations demandées par les services transverses du siège ou des autres magasins,
- ✓ Relayer les informations concernant les salariés de l'équipe à la direction commerciale et au service ressources humaines,
- ✓ Intégrer les nouveaux collaborateurs, en les formant aux bases du métier,
- ✓ Relayer les plans d'action définis par le directeur commercial au niveau des équipes de vente,
- ✓ Informer les équipes sur les résultats obtenus et fixer les objectifs à atteindre en termes de vente et de chiffre d'affaires,
- ✓ Animer, piloter les réunions,
- ✓ Gérer la documentation commerciale,
- ✓ Transmettre les données administratives et comptables aux services concernés,
- ✓ Recueillir, analyser et transmettre les informations de son micromarché.

CETTE LISTE DE TACHES EST NON EXHAUSTIVE ET PEUT ETRE AMENEE A EVOLUER.

COMPÉTENCES CLÉS



FORMATION MINIMALES

BAC+2 Commerce ou diplôme de niveau IV avec une expérience significative correspondant au référentiel métier.

EXPÉRIENCE SOUHAITÉE

5 ans d'expérience sur un poste équivalent

Rattachement hiérarchique

- Directeur/trice commercial(e)

Evolutions potentielles

- Chef Produit

Responsable de Magasin