

D1301

MANAGEMENT DE MAGASIN DE DÉTAIL

Autres emplois décrits

- Adjoint / Adjointe responsable de magasin de détail
- Directeur / Directrice de magasin de détail
- Gérant / Gérante de bureau de tabac
- Gérant / Gérante de commerce de détail
- Gérant / Gérante de magasin d'alimentation
- Gérant / Gérante de magasin d'alimentation générale
- Gérant / Gérante de station-service
- Gérant / Gérante de supérette
- Gérant / Gérante mandataire de succursale de magasin d'alimentation
- Responsable de boutique
- Responsable de boutique de prêt-à-porter
- Responsable de magasin d'accessoires de la personne
- Responsable de magasin d'animalerie
- Responsable de magasin d'articles de loisirs
- Responsable de magasin d'équipement de la maison
- Responsable de magasin d'équipement de sports
- Responsable de magasin de détail
- Responsable de magasin de proximité
- Responsable de magasin de végétaux
- Responsable de point de vente de détail
- Responsable de station de lavage
- Responsable de station-service
- Responsable de supérette

Définition

- Effectue la gestion commerciale et administrative d'une petite ou moyenne surface de vente et en développe la rentabilité commerciale.
- Dirige la structure.

Accès à l'emploi

Ce métier est accessible avec un diplôme de niveau Bac (professionnel, ...) à Bac+2 (BTS, DUT) en commerce, vente. Il est également accessible avec une expérience professionnelle dans le secteur du commerce sans diplôme particulier. L'inscription au Registre du commerce peut être requise. Une licence et un agrément délivrés par la Direction des Douanes sont requis pour l'exploitation d'un débit de tabac.

Compétences

Savoir-faire

Relation client	Accueillir, orienter, informer une personne
Développement commercial	<p>Conclure une transaction</p> <p>Concevoir des outils d'aide à la vente</p> <p>Présenter et valoriser un produit ou un service</p> <p>Organiser, aménager un espace de vente</p> <p>Réaliser la mise en rayon</p> <p>Mettre en oeuvre des actions commerciales et promotionnelles</p> <p>Élaborer une stratégie commerciale</p>

Stratégie de développement

Définir des indicateurs de performance

Diriger et gérer un ensemble, une structure, une organisation

Maintenance, Réparation

Entretien, nettoyer un espace, un lieu, un local

Gestion des stocks

Contrôler l'état des stocks

Définir des besoins en approvisionnement

Identifier et gérer des invendus

Stocker un produit

Réceptionner des produits, des matières premières, vérifier la conformité d'une livraison

Logistique

Organiser le traitement des commandes

Gestion administrative

Gérer une caisse

Assurer la gestion administrative d'une activité

Pilotage et maîtrise des coûts

Identifier et sélectionner des fournisseurs, sous-traitants, prestataires

Contrôler la réalisation et les coûts d'une prestation

Gestion et contrôle

Élaborer, suivre et piloter un budget

Réaliser des opérations comptables

Droit, contentieux et négociation

Négocier un contrat

Savoir-être professionnels

Travailler en équipe

Prendre des initiatives et être force de proposition

Faire preuve de leadership

Faire preuve de rigueur et de précision

Savoirs

Domaines d'expertise

Aménagement d'espaces intérieurs

Approvisionnement en ligne / E achat

Distribution de carburant

Gestion budgétaire

Management stratégique

Merchandising / Marchandisage

Traitement des commandes

Logiciel de gestion clients

Normes et procédés

Législation des invendus alimentaires
Procédures et plan de stockage
Règles de tenue de caisse
Droit commercial
Législation sociale
Législation sur le tabac

Produits, outils et matières

Produits animaliers
Types de produits d'alimentation
Articles haute couture / Prêt à porter de luxe
Produits textiles et habillement
Caractéristiques de la joaillerie
Caractéristiques des bijoux
Produits culturels
Produits sport et loisirs
Matériel d'équipement de la maison

Techniques professionnelles

Techniques de vente
Techniques pédagogiques

Contextes de travail



Horaires et durée du travail

Travail le week-end

Secteurs d'activité

• Commerce et distribution