

# D1504

## DIRECTION DE MAGASIN DE GRANDE DISTRIBUTION

### Autres emplois décrits

- Directeur / Directrice d'enseigne de la grande distribution
- Directeur / Directrice d'hypermarché
- Directeur / Directrice de grande surface
- Directeur / Directrice de Grande Surface de Bricolage -GSB-
- Directeur / Directrice de Grande Surface Spécialisée -GSS-
- Directeur / Directrice de grand magasin
- Directeur / Directrice de magasin à grande surface
- Directeur / Directrice de magasin de grande distribution
- Directeur / Directrice de réseau de la distribution
- Directeur / Directrice de supermarché
- Directeur / Directrice de zone de la distribution
- Directeur adjoint / Directrice adjointe d'hypermarché
- Directeur régional / Directrice régionale d'hypermarché
- Directeur régional / Directrice régionale d'hyper ou de supermarché
- Directeur régional / Directrice régionale de supermarché
- Responsable adjoint / adjointe de magasin de grande distribution
- Responsable de réseau de la distribution
- Responsable ventes de la distribution
- Superviseur / Superviseuse d'hypermarché ou de supermarché

### Définition

- Organise et supervise l'activité d'une surface de vente de la grande distribution dans ses dimensions techniques, humaines et financières, afin de développer la rentabilité selon la politique commerciale de l'entreprise ou de l'enseigne/marque.
- Peut superviser la gestion commerciale de plusieurs magasins.

### Accès à l'emploi

Ce métier est accessible à partir d'un diplôme de niveau Bac +2 (BTS, DUT, ...) dans le secteur commercial, complété par une expérience professionnelle de chef de rayon, chef de département, directeur adjoint ou chef de secteur.

### Compétences

#### Savoir-faire

Développement commercial	<b>Négocier des conditions commerciales</b>
	<b>Mettre en oeuvre une stratégie commerciale</b>
	Analyser des données socioéconomiques
Stratégie de développement	<b>Élaborer une stratégie commerciale</b>
	<b>Piloter la performance et la rentabilité d'une activité ou d'un projet</b>
	Mettre en place une politique de partenariat
Gestion administrative	<b>Superviser la gestion d'une entité commerciale</b>
	Rédiger un rapport, un compte rendu d'activité
	Assurer la gestion administrative d'une activité

Gestion et contrôle	<b>Présenter le bilan annuel d'activité</b>
Droit, contentieux et négociation	Traiter des dossiers de contentieux <b>Négocier un contrat</b>
Management	<b>Animer, coordonner une équipe</b>
Gestion des Ressources Humaines	Gérer les ressources humaines <b>Concevoir et piloter une politique de gestion des ressources humaines</b>
Prévention des risques	Déterminer des mesures correctives
Qualité	<b>Contrôler les règles de Qualité, Hygiène, Sécurité, Santé et Environnement (QHSSE)</b>
Communication	<b>Mettre en oeuvre des actions de communication</b> Transmettre de l'information <b>Préparer et animer une réunion, un groupe de travail, un atelier</b>
Organisation	Contrôler la conformité des données ou des documents <b>Utiliser les outils bureautiques</b>
Recherche, Innovation	<b>Organiser et coordonner le circuit des informations sur le fonctionnement d'une structure</b>

## 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	<b>Merchandising / Marchandisage</b> Statistiques <b>Typologie du client</b>
Normes et procédés	<b>Droit commercial</b> <b>Législation sociale</b> <b>Règles d'hygiène et de sécurité</b> <b>Marketing / Mercatique</b>

---

Techniques professionnelles

**Techniques commerciales**

**Techniques de communication orales, écrites et numériques**

Techniques pédagogiques

---

## Contextes de travail

---



Horaires et durée du travail

Travail le week-end

Travail saisonnier

---

## Secteurs d'activité

---

• Commerce et distribution

---