

DIRECTEUR DE MAGASIN (H/F)

Il/elle définit et met en œuvre la stratégie opérationnelle de son point de ventes/de distribution afin d'optimiser les résultats commerciaux dans le respect de la réglementation, de la qualité et des coûts, le tout en cohérence avec les directives de l'entreprise (image, positionnement, politique, prix...).

➤ Accès à l'emploi

Le métier est accessible par promotion interne ou recrutement externe. La promotion interne est souvent importante et ce poste nécessite de l'expérience dans des fonctions intermédiaires pour appréhender le métier

Les formations/certifications courantes pour accéder à l'emploi (cette liste n'étant pas exhaustive) sont :

- Titre à finalité professionnelle - Manager de la relation client et du marketing
- Diplôme de l'École Supérieure de Commerce de Dijon (Programme Grande École)
- MASTER - Commerce et distribution (Université de Lille)
- Titre à finalité professionnelle - Manager du marketing et de la performance commerciale
- DipViGrM - Diplôme Supérieur en Stratégie et Gestion des Entreprises
- Titre à finalité professionnelle - Manager du développement commercial
- Diplôme de l'IPAG - Programme Grande Ecole
- Programme Grande Ecole - Kedge Business School

Les compétences managériales acquises par la formation et/ou l'expérience sont indispensables

Pratique de l'anglais recommandée

➤ Mobilité professionnelle

Le directeur de magasin (H/F) peut évoluer vers ces emplois (cette liste n'étant pas exhaustive) :

- Directeur régional en petites unités de vente (H/F)
- Responsable animation réseau (H/F)
- Directeur commercial réseau (H/F)
- Directeur réseau (H/F)

➤ Relations fonctionnelles

Relations internes :

- En lien avec la filière « Développement commercial »
- Direction générale
- Employés du point de ventes / de distribution

Relations externes :

- Fournisseurs
- Prestataires
- Partenaires commerciaux



➤ Activités & compétences techniques



En fonction du contexte de l'entreprise et du poste concerné, la personne peut exercer tout ou partie des activités suivantes :

Définir et piloter la stratégie commerciale du point de ventes/de distribution

- Piloter la mise en œuvre de la stratégie et la politique commerciale de l'enseigne en l'adaptant à l'environnement socio-économique
- Représenter les intérêts de l'enseigne auprès des institutions et des différents acteurs locaux
- Déterminer un plan d'action, les moyens et les ressources nécessaires de mise en œuvre
- Organiser une veille concurrentielle sur la zone de chalandise
- Définir la stratégie locale du point de ventes/de distribution

Développer la performance économique et commerciale

- Suivre et analyser les tableaux de bord, les indicateurs commerciaux, les indicateurs de performance économique
- Identifier et définir, le cas échéant, des axes d'amélioration et d'évolution ; piloter leur mise en œuvre
- Piloter le déploiement d'animations et de protocoles commerciaux innovants
- Identifier les leviers pour développer le chiffre d'affaires du point de ventes/de distribution
- Participer à la définition des objectifs commerciaux du point de ventes/de distribution et à la définition des objectifs commerciaux des différents départements
- Assurer des reporting réguliers au directeur de réseau

Veiller à une organisation et une gestion optimale

- Garantir le respect des règles de merchandising, de l'identité visuelle définies par l'enseigne
- Organiser, piloter et coordonner les domaines d'activités et univers du point de ventes/de distribution
- Garantir la mise en œuvre de la politique HQSE de l'entreprise
- Garantir la gestion optimale des stocks et des marchandises, l'approvisionnement du point de ventes/de distribution
- Piloter la mise en œuvre des actions commerciales
- Garantir le respect des réglementations de prix
- Garantir la bonne tenue marchande du point de ventes/de distribution

Veiller à la qualité de la relation client

- Piloter la mise en œuvre de la politique « Relation client » définie par l'entreprise
- Garantir la qualité de l'accueil et du service à la clientèle, la satisfaction client
- Prendre en charge, le cas échéant, et régler les litiges et situations clients complexes
- Suivre et analyser les indicateurs de satisfaction client au regard des objectifs fixés
- Définir des plans d'actions pour accroître la satisfaction client et améliorer la relation client

Piloter la gestion financière et budgétaire

- Assurer le pilotage et le suivi budgétaire du point de ventes/de distribution ; analyser les indicateurs budgétaires
- Définir et construire les budgets prévisionnels

Manager et gérer les équipes

- Piloter et accompagner les managers dans la mise en œuvre de la politique commerciale
- Communiquer et informer sur les orientations et les objectifs commerciaux du point de ventes/distribution
- Fédérer les équipes autour des valeurs et projets d'entreprise
- Animer et motiver les équipes, encourager les initiatives
- Effectuer les entretiens d'évaluation et professionnels
- Veiller au bon climat social au sein de l'établissement
- Manager, encadrer et animer les équipes de managers
- Veiller au respect du règlement intérieur
- Anticiper et gérer les conflits



➤ Compétences comportementales

- + Rigueur, organisation, gestion des priorités
- + Sens de la performance et du résultat
- + Leadership, capacité à convaincre, à fédérer
- + Approche orientée client

