

D1503

CHEF / CHEFFE DE RAYON DE PRODUITS NON ALIMENTAIRES

Autres emplois décrits

- Adjoint / Adjointe au chef de rayon produits non alimentaires
- Adjoint / Adjointe au responsable de rayon produits non alimentaires
- Chef de rayon bazar
- Chef de rayon bricolage
- Chef de rayon électroménager
- Chef de rayon équipement de la maison
- Chef de rayon équipement de la personne
- Chef de rayon hygiène et parfumerie
- Chef de rayon informatique
- Chef de rayon jardinerie et animalerie
- Chef de rayon jouets
- Chef de rayon librairie papeterie
- Chef de rayon photo image et son
- Chef de rayon produits culturels
- Chef de rayon puériculture
- Chef de rayon sport
- Chef de rayon téléphonie
- Chef de rayon textile
- Manager de rayon produits non alimentaires
- Responsable de rayon produits non alimentaires

Définition

- Supervise les flux de ventes, met en place les opérations commerciales et coordonne les activités d'une équipe de vendeurs et d'employés de libre-service d'un ou plusieurs rayon(s) de produits non alimentaires (bricolage, produits culturels, électroménager, informatique, équipement de la personne, ...) selon la réglementation du commerce et la stratégie commerciale de l'enseigne.
- Peut conseiller la clientèle sur les produits en rayon.

Accès à l'emploi

Ce métier est accessible avec un diplôme de niveau bac+2 (BTS, DUT, ...) en commerce, vente et distribution.

Il est également accessible avec un diplôme de niveau Bac (professionnel, ...) en commerce, vente, complété par une expérience professionnelle dans le secteur.

Des connaissances dans un domaine spécifique (jardinerie, bricolage, informatique, ...) peuvent être demandées.

La pratique de l'outil informatique (tableur, logiciel de gestion de stocks, ...) est exigée.

Compétences

Savoir-faire

Prévention des risques	Déterminer des mesures correctives
Qualité	Contrôler la qualité et la conformité d'un produit Contrôler la mise en rayon des articles

Gestion des stocks

Participer à un inventaire

Contrôler l'état des stocks**Définir des besoins en approvisionnement**

Identifier et gérer des invendus

Superviser le stockage des produits**Réceptionner des produits, des matières premières, vérifier la conformité d'une livraison**

Logistique

Organiser le traitement des commandes

Développement commercial

Négocier des conditions commerciales

Adapter le plan d'implantation des articles**Mettre en oeuvre des actions commerciales et promotionnelles**

Effectuer des remboursements

Effectuer des retours de produits aux distributeurs/fournisseurs

Gérer les retours et échanges de produits

Réceptionner des retours clients

Effectuer des relevés de prix auprès de la concurrence

Stratégie de développement

Analyser les résultats des ventes**Contrôler des indicateurs de performance, analyser et corriger des écarts**

Management

Animer, coordonner une équipe

Gestion des Ressources Humaines

Gérer les ressources humaines

Recruter et intégrer une personne

Conseil, Transmission

Transmettre une technique, un savoir-faire

Pilotage et maîtrise des coûts

Entretenir des relations avec les acteurs et fournisseurs

Gérer les commandes aux fournisseurs

Droit, contentieux et négociation

Négocier un contrat

Organisation

Utiliser les outils numériques

Savoir-être professionnels

Travailler en équipe

Prendre des initiatives et être force de proposition


Organiser son travail selon les priorités et les objectifs

Faire preuve de rigueur et de précision

Savoirs

Domaines d'expertise	Approvisionnement en ligne / E achat
	Gestes et postures de manutention
	Merchandising / Marchandisage
	Cadencier
	Logiciel de gestion de stocks
	Statistiques
Produits, outils et matières	Utilisation d'appareils de lecture optique de codes-barres (pistolet, flasheur, ...)
Techniques professionnelles	Techniques commerciales
	Techniques pédagogiques

Contextes de travail

	Horaires et durée du travail	Travail le week-end
		Travail saisonnier

Secteurs d'activité

• Commerce et distribution
