

D1504

DIRECTEUR / DIRECTRICE DE MAGASIN

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	Négocier des conditions commerciales Mettre en oeuvre une stratégie commerciale Élaborer une stratégie commerciale
Stratégie de développement	Piloter la performance et la rentabilité d'une activité ou d'un projet Mettre en place une politique de partenariat Superviser la gestion d'une entité commerciale
Gestion administrative et comptable	Rédiger un rapport, un compte rendu d'activité
Gestion et contrôle	Présenter le bilan annuel d'activité

Droit, contentieux et négociation	Traiter des dossiers de contentieux Négocier un contrat
Management	Animer, coordonner une équipe
Gestion des Ressources Humaines	Gérer les ressources humaines Concevoir et piloter une politique de gestion des ressources humaines
Prévention des risques	Déterminer des mesures correctives
Qualité	Contrôler les règles de Qualité, Hygiène, Sécurité, Santé et Environnement (QHSSE)
Communication	Relayer de l'information Préparer et animer une réunion, un groupe de travail, un atelier
Organisation	Utiliser les outils numériques
Communication, Multimédia	Mettre en oeuvre des actions de communication
Pilotage et maîtrise des coûts	Assurer la gestion administrative d'une activité
Data et Nouvelles technologies	Organiser et coordonner le circuit des informations sur le fonctionnement d'une structure Contrôler la conformité des données Analyser des données socioéconomiques

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

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