D1301
GÉRANT / GÉRANTE DE MAGASIN D'ALIMENTATION GÉNÉRALE

Autres emplois décrits

- Gérant / Gérante de magasin d'alimentation
- Gérant / Gérante de supérette
- Gérant / Gérante mandataire de succursale de magasin d'alimentation
- Responsable de supérette

Définition

Le gérant de magasin d'alimentation générale orchestre la gestion quotidienne et la performance globale du magasin

- Supervise l'organisation du magasin et l'agencement des produits
- Assure le respect des normes d'hygiène et de sécurité alimentaire
- Recrute et encadre une équipe de vente en planifiant les activités quotidiennes
- Développe des stratégies de vente pour atteindre les objectifs commerciaux et satisfaire la clientèle
- Gère les stocks et approvisionnements pour garantir la disponibilité des produits
- Maintient une relation de qualité avec les fournisseurs et négocie les achats

Accès à l'emploi

Cet emploi est accessible avec un diplôme de niveau Bac + 2 à Bac + 5 commerce et distribution.

Certifications et diplômes :

- CQP manager opérationnel d'un point de vente
- DUT techniques de commercialisation
- Licence pro mention commerce et distribution
- Licence pro mention commercialisation de produits et services
- Licence pro mention management des activités commerciales
- Licence pro mention métiers du commerce international
- Licence pro mention technico-commercial
- Master mention commerce et distribution
- BUT spécialité techniques de commercialisation parcours marketing digital, e-business et entrepreneuriat
- BUT spécialité techniques de commercialisation parcours marketing et management du point de vente
- Master mention management et commerce international
- Manager d'unité marchande [Polynésie Française]
- CQP manager opérationnel en magasin
- Titre professionnel manager d'unité marchande
- BTS management commercial opérationnel

Compétences

Savoir-faire

Savoir-faire principaux

Développement économique

- Organiser, aménager un espace de vente
- Analyser les tendances de vente pour ajuster les commandes
- Mettre en oeuvre des actions commerciales et promotionnelles
- Accueillir, orienter, renseigner un public
- Diriger et gérer un ensemble, une structure, une organisation
- Analyser les données de performance de l'entreprise

Management, Social, Soin

- Encadrer et coordonner une équipe
- Recruter et intégrer les nouveaux arrivants
- Assurer un rôle de conseil en marketing opérationnel auprès de ses interlocuteurs (mise en place en rayon, qualité des produits) afin d'optimiser les ventes

Production, Construction, Qualité, Logistique

- Assurer le suivi des commandes et la gestion des stocks
- Organiser le traitement des commandes

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Gérer les réclamations clients de manière efficace et professionnelle
- Assurer le respect des normes sanitaires
- Assurer la gestion administrative d'une activité

© Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail

Savoir-faire secondaires

Développement économique

- Optimiser l'agencement des produits pour maximiser les ventes
- Présenter et valoriser un produit ou un service
- Promouvoir les produits locaux et de saison dans le magasin — Transition écologique
- Conclure une transaction
- Suivre les innovations dans le secteur de la distribution
- Concevoir des stratégies de fidélisation de la clientèle
- Evaluer la satisfaction client
- Analyser les données de vente
- Assurer la communication avec les clients et les partenaires
- Analyser les retours clients pour améliorer les produits ou services
- Accueillir et conseiller les clients sur les produits du rayon
- Etablir des partenariats avec des producteurs locaux
- Analyser les performances de l'équipe et proposer des améliorations
- Analyser les performances de vente pour ajuster les objectifs

Management, Social, Soin

- Superviser une équipe en magasin
- Etablir des objectifs de vente pour l'équipe
- Promouvoir une culture d'entreprise positive
- Encourager et former les employés à des pratiques de vente efficaces

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Assurer une communication claire et efficace avec l'équipe
- Elaborer des plans d'urgence pour les périodes de forte affluence
- Prendre des décisions rapides sous pression
- Respecter les règles d'hygiène et de sécurité alimentaire

Production, Construction, Qualité, Logistique

- Définir des besoins en approvisionnement
- Stocker un produit
- Identifier et gérer des invendus
- Réceptionner des produits, des matières premières, vérifier la conformité d'une livraison
- Utiliser des logiciels de gestion de magasin pour optimiser les opérations — Transition numérique
- Effectuer le suivi des stocks via des systèmes informatisés — Transition numérique
- Contrôler l'état des stocks
- Réaliser la mise en rayon
- Contrôler la qualité des produits reçus
- Analyser les données de vente pour améliorer l'efficacité
- Veiller à la propreté et à l'ordre général du lieu

© Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Gérer les opérations quotidiennes d'un magasin d'alimentation
- Identifier et sélectionner des fournisseurs, sous-traitants, prestataires
- Implémenter des mesures écologiques dans la gestion du magasin — Transition écologique
- Procéder à l'encaissement
- Définir les plannings et congés de ses équipes
- Etablir des rapports de vente et d'activité

Communication, Création, Innovation, Nouvelles technologies

- Analyser les données de fréquentation

Savoir-être professionnels

- Organiser son travail selon les priorités et les objectifs
- Faire preuve de rigueur et de précision
- Avoir l'esprit d'équipe

Savoirs

Domaines d'expertise

- Produits de grande consommation
- Connaissance des produits frais (fruits, légumes, viandes, poissons)
- Approvisionnement en ligne / E achat — Transition numérique
- Communication interne
- Management d'équipe
- Merchandising / Marchandisage
- Traitement des commandes
- Mise en place de promotions et offres spéciales
- Capacité à travailler sous pression
- Esprit d'initiative
- Maîtrise des outils informatiques (Internet, messagerie électronique) et bureautiques (Word, Excel, PowerPoint) — Transition numérique
- Logiciel de gestion des stocks — Transition numérique

Normes et procédés

- Règles de tenue de caisse
- Droit commercial
- Législation des invendus alimentaires
- Règles d'encaissement et modalités de paiements
- Normes d'hygiène et de propreté
- Développement de stratégies de fidélisation de la clientèle

© Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail

Produits, outils et matières

- Types de produits d'alimentation
- Produits alimentaires spécifiques (bio, local, etc.) Transition écologique Transition numérique
- Utilisation de systèmes de surveillance en magasin Transition numérique
- Tendances du marché alimentaire

Techniques professionnelles

- Prévention des pertes et gestion des vols
- Mise en place de systèmes de sécurité
- Sens de l'organisation et de la planification
- Sens du service client
- Maîtrise des outils de suivi des ventes

Contextes de travail

Conditions de travail et risques professionnels

- Déplacements professionnels
- En contact avec du public
- Polyactivité

Horaires et durée du travail

- Travail en journée
- Travail les week-ends et jours fériés

Publics spécifiques

- Clientèle de particuliers

Statut d'emploi

- Salarié secteur privé (CDI, CDD)

Types de structures

- Commerce de proximité
- Entreprises et milieux professionnels

© Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail

Secteurs d'activité

- Commerce et distribution

© Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail