D1302
RESPONSABLE DE BOUTIQUE

Emploi cadre

Autres emplois décrits

- Adjoint / Adjointe responsable de magasin de détail
- Directeur / Directrice de magasin de détail
- Gérant / Gérante de commerce de détail
- Gérant de commerce en ameublement, décoration / Gérante de commerce en ameublement, décoration
- Responsable de boutique de prêt-à-porter
- Responsable de magasin
- Responsable de magasin d'accessoires de la personne
- Responsable de magasin d'animalerie
- Responsable de magasin d'articles de loisirs
- Responsable de magasin d'équipement de la maison
- Responsable de magasin d'équipement de sports
- Responsable de magasin de détail
- Responsable de magasin de proximité
- Responsable de magasin de végétaux
- Responsable de point de vente de détail
- Store manager

Définition

Le responsable de boutique gère le quotidien d'un espace de vente pour en maximiser l'attractivité et les performances.

- Gère l'activité quotidienne de la boutique pour assurer la satisfaction client et atteindre les objectifs de vente
- Supervise et forme une équipe de vente pour optimiser le service client
- Met en place des stratégies de merchandising pour maximiser l'impact visuel des produits
- Analyse les indicateurs de performance pour ajuster les stratégies commerciales
- Assure la gestion des stocks et des approvisionnements pour répondre aux besoins des clients
- Maintient une excellente présentation de la boutique et veille au respect des normes de la marque

Accès à l'emploi

Cet emploi est accessible avec des formations variées allant du niveau BAC au niveau BAC+3 dans le domaine du commerce et de de la vente.

Certifications et diplômes :

- Bac pro métiers du commerce et de la vente option A animation et gestion de l'espace commercial
- DUT techniques de commercialisation
- 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
- Licence pro mention commerce et distribution
- Licence pro mention commercialisation de produits et services
- Licence pro mention e-commerce et marketing numérique
- Licence pro mention management des activités commerciales
- Licence pro mention métiers du commerce international
- Licence pro mention technico-commercial
- Manager d'unité marchande [Polynésie Française]
- Titre professionnel manager d'unité marchande

Compétences

Savoir-faire

Savoir-faire principaux

Développement économique

- Elaborer une stratégie commerciale
- Analyser les tendances de vente pour ajuster les commandes
- Organiser et agencer l'espace de vente en mettant en valeur les produits, les nouveautés, les collections et les promotions
- Mettre en place des indicateurs de performance technique

Production, Construction, Qualité, Logistique

- Mettre en place une politique de gestion des stocks
- Identifier et gérer des invendus
- Organiser le traitement des commandes

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

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Assurer la gestion administrative d'une activité
- Identifier et sélectionner des fournisseurs, sous-traitants, prestataires
- Négocier des conditions de paiement avec les fournisseurs
- Gérer les budgets alloués aux activités et projets commerciaux
- Assurer le respect des normes de sécurité et d'hygiène
- Planifier les horaires de travail en fonction des pics d'activité

Management, Social, Soin

- Former les nouveaux employés aux procédures opérationnelles

Savoir-faire secondaires

Développement économique

- Concevoir des outils d'aide à la vente
- Mettre en oeuvre des actions commerciales et promotionnelles
- Présenter et valoriser un produit ou un service
- Conclure une transaction
- Favoriser l'innovation dans les approches de vente
- Diriger et gérer un ensemble, une structure, une organisation
- Optimiser les processus de paiement en ligne — Transition numérique
- Développer des stratégies de marketing digital — Transition numérique
- Accueillir, informer et orienter les clients
- Gérer les retours des clients pour améliorer les services

Production, Construction, Qualité, Logistique

- Assurer le suivi des stocks en temps réel
- Définir des besoins en approvisionnement
- Réceptionner des produits, des matières premières, vérifier la conformité d'une livraison
- Stocker un produit
- Utiliser des logiciels de gestion de magasin pour optimiser les opérations — Transition numérique

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Contrôler la réalisation et les coûts d'une prestation
- Elaborer, suivre et piloter un budget
- Réaliser des opérations comptables
- Assurer la conformité des pratiques avec les réglementations en vigueur
- Négocier un contrat
- Gérer les réclamations et assurer un suivi de qualité
- Surveiller régulièrement les performances de vente et ajuster les stratégies
- Intégrer l'écoresponsabilité dans toutes les dimensions de son activité — Transition écologique

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

Management, Social, Soin

- Maintenir une communication efficace entre l'équipe et la direction
- Evaluer régulièrement les compétences techniques de l'équipe
- Former les nouveaux employés aux techniques de vente

Communication, Création, Innovation, Nouvelles technologies

- Intégrer des technologies numériques pour améliorer l'expérience client — Transition numérique

Savoir-être professionnels

- Faire preuve de leadership
- Organiser son travail selon les priorités et les objectifs
- Etre force de proposition

Savoirs

Domaines d'expertise

- Approvisionnement en ligne / E achat — Transition numérique
- Gestion budgétaire
- Gestion de la relation client (CRM) — Transition numérique
- Merchandising / Marchandisage
- Traitement des commandes
- Management stratégique
- Gestion des stocks et des inventaires

Normes et procédés

- Analyse de données financières
- Droit commercial
- Législation sociale
- Normes de sécurité
- Marketing des réseaux sociaux
- Procédures et plan de stockage
- Règles de tenue de caisse
- Développement de stratégies de fidélisation de la clientèle

Techniques professionnelles

- Techniques de négociation avec les fournisseurs
- Compétences en visual merchandising
- Techniques de vente
- Prévention des pertes et gestion des vols

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

Produits, outils et matières

- Compétences en décoration et agencement de boutique
- Utilisation de logiciels de gestion de point de vente Transition numérique

Contextes de travail

Conditions de travail et risques professionnels

- En contact avec du public

Horaires et durée du travail

- Travail durant les vacances scolaires
- Travail les week-ends et jours fériés
- Travail selon un rythme irrégulier et des pics d'activité

Publics spécifiques

- Clientèle de particuliers

Statut d'emploi

- Salarié secteur privé (CDI, CDD)

Types de structures

- Structure de loisirs, culturelle ou touristique

Secteurs d'activité

- Commerce et distribution

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