RIASEC : Ec

D1305
RESPONSABLE DE MAGASIN CYCLES

Emploi stratégique pour la Transition écologique

Définition

Le responsable de magasin cycles supervise le travail d'une équipe constituée de conseillers techniques cycles et de mécaniciens cycles (atelier/magasin).

- Elabore le budget du magasin et de l'atelier cycles, organise les inventaires, et effectue la gestion des stocks
- Est en contact permanent avec les fournisseurs de pièces, d'équipements (du cycle et du cycliste) et les commerciaux des constructeurs de cycles
- Organise et supervise l'implantation du magasin
- S'occupe des réclamations client et est également garant des suivis de garanties
- Propose également au client des solutions de financement et d'assurance pour le cycle
- Participe aux réponses aux appels d'offres dans le cadre des déploiements de parcs de cycles à destination d'entreprises privées et publiques

Accès à l'emploi

Cet emploi est accessible avec un CQP Gestionnaire de magasin cycles.

Certifications et diplômes :

- CQP gestionnaire de magasin cycles
- Manager d'unité marchande [Polynésie Française]
- BTS management commercial opérationnel
- Titre professionnel manager d'unité marchande
- Licence pro mention commerce et distribution

Compétences

Savoir-faire

Savoir-faire principaux

Développement économique

- Organiser et aménager l'espace de vente cycles
- Analyser le besoin du client du magasin cycles
- Apporter son expertise technique et commerciale aux réponses aux appels d'offres
- Accueillir le client de façon positive, sur site et à distance
- Analyser les résultats (niveau de marge, indicateurs, ratios) de l'activité de vente et maintenance des cycles et produits du cycle

Management, Social, Soin

- Accompagner les collaborateurs dans l'atteinte des objectifs
- Animer, coordonner une équipe
- Accompagner un collaborateur nouvel arrivant à sa prise de poste

Production, Construction, Qualité, Logistique

- Contribuer à la construction d'une démarche qualité de l'activité pour accroître la satisfaction clients ou fournisseurs
- Organiser les inventaires pour optimiser la gestion des stocks

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Faire appliquer la législation dans les opérations de vente et de maintenance des cycles et produits du cycle
- Traiter les garanties des cycles ou des produits du cycle
- Construire un plan d'actions correctives de l'activité de vente et de maintenance des cycles et produits du cycle

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

Savoir-faire secondaires

Développement économique

- Argumenter les caractéristiques techniques des cycles et des vélos à assistance électrique — Transition écologique
- Définir un plan d'actions commerciales des magasins cycles
- Proposer des solutions de financement et d'assurance à la clientèle du magasin cycles
- Rédiger une fiche produit pour animer et mettre à jour le site internet du magasin
- Compléter la vente principale en proposant des équipements et accessoires au client
- Ecouter activement les informations communiquées par le client, au téléphone ou dans l'espace de vente
- Définir une stratégie de conduite du changement
- Mettre en œuvre le projet de conduite du changement à l'interne et à l'externe

Management, Social, Soin

- Conduire les entretiens individuels annuels et professionnels
- Organiser le travail au sein des équipes des magasins ou sites de maintenance cycles
- Suivre l'activité des collaborateurs du magasin cycles
- Co-construire le plan de développement des compétences avec le collaborateur
- Recruter un collaborateur

Communication, Création, Innovation, Nouvelles technologies

- Mettre à jour la documentation technique et commerciale du magasin ou du site de maintenance cycles

Production, Construction, Qualité, Logistique

- Gérer les équipements et le matériel des sites de maintenance cycles

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Contribuer à l'élaboration et au suivi du budget du magasin cycles
- Appliquer les règles du droit du travail
- Respecter les conditions générales de vente
- Traiter les litiges et les réclamations clients ou fournisseurs liées à la vente de cycles et de produits du cycle
- Etablir un plan de maintenance, un inventaire et des propositions de renouvellement d'achat
- Conclure et facturer la vente du cycle ou du vélo à assistance électrique
- Promouvoir les solutions de mobilité douce et de transport éco-responsable — Transition écologique

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Traiter les situations conflictuelles, afin de tendre vers un climat serein

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

Savoir-être professionnels

- Organiser son travail selon les priorités et les objectifs
- Faire preuve d'autonomie
- Faire preuve de leadership

Savoirs

Techniques professionnelles

- Techniques de merchandising
- Techniques de vente et de négociation
- Gestion des risques liés au stockage des batteries électriques
- Gestion des inventaires

Normes et procédés

- Organisation et optimisation des processus
- Réglementation commerciale liée à vente de cycles et produits du cycle

Domaines d'expertise

- Méthodologie de suivi d'indicateurs commerciaux
- Techniques d'élaboration de budget
- Management d'équipe
- Gestion des stocks et des inventaires

Produits, outils et matières

- Utilisation de logiciels de gestion de point de vente — Transition numérique

Contextes de travail

Conditions de travail et risques professionnels

- Déplacements professionnels
- En atelier
- En contact avec du public
- Port de tenue professionnelle ou d'uniforme

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

Horaires et durée du travail

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

Lieux et déplacements

- Zone départementale
- Zone nationale
- Zone régionale

Statut d'emploi

- Salarié secteur privé (CDI, CDD)

Types de structures

- Techni-centres de maintenance cycles

Secteurs d'activité

- Commerce et distribution

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