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

Définition

Le Chef de rayon de produits non alimentaires gère et optimise les ventes au sein d'un magasin.

- Organise l'assortiment des produits selon les tendances et la demande des consommateurs
- Supervise et forme l'équipe de vente pour garantir un service client de qualité
- Analyse les performances de vente et ajuste les stratégies commerciales en conséquence
- Assure la mise en place des promotions attractives et des opérations commerciales spéciales
- Veille au respect des normes de merchandising et de présentation des produits
- Collabore avec les fournisseurs pour assurer un approvisionnement continu et adapté en anticipant les besoins

Accès à l'emploi

Cet emploi est accessible avec un diplôme de niveau Bac + 2 à Bac + 3 dans les domaines du commerce, vente et distribution.

Certifications et diplômes :

- Licence pro mention commerce et distribution
- DUT techniques de commercialisation
- 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
- 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
- Manager d'unité marchande [Polynésie Française]
- Titre professionnel manager d'unité marchande
- BTS management commercial opérationnel
- Titre professionnel manager d'établissement marchand

Compétences

Savoir-faire

Savoir-faire principaux

Management, Social, Soin

- Animer, coordonner une équipe
- Tenir compte des compétences des collaborateurs dans la répartition des tâches
- Motiver et former l'équipe pour améliorer le service client

Développement économique

- Analyser les données de vente pour identifier les opportunités de croissance
- Analyser les tendances de consommation des clients
- Adapter le plan d'implantation des articles
- Maintenir un haut niveau de service client

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Etablir des relations durables avec les fournisseurs

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

Production, Construction, Qualité, Logistique

- Contrôler la mise en rayon des articles
- Assurer le suivi des stocks en temps réel
- Gérer les commandes et les livraisons
- Déterminer des mesures correctives

Savoir-faire secondaires

Management, Social, Soin

- Superviser une équipe en magasin
- Transmettre une technique, un savoir-faire
- Gérer les ressources humaines
- Recruter et intégrer une personne
- Former et développer les compétences des équipes

Développement économique

- Contrôler des indicateurs de performance, analyser et corriger des écarts
- Effectuer des relevés de prix auprès de la concurrence
- Négocier des conditions commerciales
- Mettre en oeuvre des actions commerciales et promotionnelles
- Suivre et analyser les résultats des ventes
- Fournir un service de qualité

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Négocier avec les fournisseurs pour les achats de produits
- Négocier un contrat

Production, Construction, Qualité, Logistique

- Contrôler la qualité et la conformité d'un produit
- 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
- Planifier et superviser les inventaires périodiques

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Utiliser les outils numériques — Transition numérique

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

Savoir-être professionnels

- Faire preuve de leadership
- Faire preuve de rigueur et de précision
- Organiser son travail selon les priorités et les objectifs

Savoirs

Techniques professionnelles

- Planification stratégique des ventes — Transition numérique
- Techniques commerciales
- Techniques de motivation d'équipe
- Prévention des pertes et gestion des vols
- Techniques de gestion de conflits

Domaines d'expertise

- **Gestion des stocks et des inventaires**
- Approvisionnement en ligne / E achat — Transition numérique
- Merchandising / Marchandisage

Produits, outils et matières

- Appareils de lecture optique de codes-barres (pistolet, flasheur, etc.)

Contextes de travail

Conditions de travail et risques professionnels

- En contact avec du public
- Port et manipulation de charges lourdes ou encombrantes
- Station debout prolongée

Horaires et durée du travail

- Travail en horaires décalés
- Travail les week-ends et jours fériés
- Travail selon un rythme irrégulier et des pics d'activité

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

Statut d'emploi

- Salarié secteur privé (CDI, CDD)

Types de structures

- Commerce de proximité
- Entreprises et milieux professionnels

Secteurs d'activité

- Commerce et distribution

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