# D1504
# DIRECTEUR / DIRECTRICE DE MAGASIN DE GRANDE DISTRIBUTION

Emploi cadre

## 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
- Directeur / Directrice de magasin à grande surface
- 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 de zone / Directrice de zone
- Responsable adjoint / Responsable 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

Le directeur de magasin de grande distribution assure la gestion et le développement de son établissement.

- Gère l'ensemble des activités du magasin pour assurer la rentabilité et la qualité du service
- Supervise les opérations quotidiennes, de la gestion des stocks à la satisfaction client
- Développe des stratégies pour atteindre les objectifs de vente et optimiser les performances
- Veille au respect des normes et réglementations en vigueur dans le secteur de la distribution
- Dirige et motive une équipe pour garantir une atmosphère de travail positive et productive
- Analyse les tendances du marché pour adapter l'offre produits et services aux besoins des consommateurs

## Accès à l'emploi

Cet emploi est accessible avec un diplôme de niveau Bac+5 en management, commerce ou gestion.

**Certifications et diplômes :**

- Titre professionnel manager d'unité marchande
- Licence pro mention management des activités commerciales
- Diplôme de gestion des entreprises pour dirigeants
- Diplôme d'études supérieures de gestion
- Diplôme en gestion des entreprises (MIM)
- Diplôme de gestion et administration des affaires (MBA-EMBA)

# Compétences

## Savoir-faire

### Savoir-faire principaux

#### Développement économique

- Concevoir des stratégies de fidélisation de la clientèle
- Développer des stratégies pour améliorer l'expérience client
- Analyser les indicateurs de vente pour ajuster les stratégies
- Analyser les tendances du marché pour anticiper les besoins clients
- Assurer la communication avec les clients et les partenaires
- Superviser la gestion d'une entité commerciale
- Analyser les indicateurs de performance du magasin

#### Management, Social, Soin

- Manager son équipe à l'aide des indicateurs de performance
- Concevoir et piloter une politique de gestion des ressources humaines

#### Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Respecter des engagements budgétaires

#### Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Maintenir un environnement de travail propre et organisé

### Savoir-faire secondaires

#### Développement économique

- Elaborer une stratégie commerciale
- Négocier avec les fournisseurs pour l'achat de matériel et de services
- Négocier avec les fournisseurs pour obtenir de meilleures conditions
- Négocier avec les fournisseurs pour optimiser les coûts et la qualité des produits
- Coordonner les campagnes de marketing et publicité
- Piloter la performance et la rentabilité d'une activité ou d'un projet
- Développer et gérer des relations ou partenariats

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

### Management, Social, Soin

- Animer, coordonner une équipe
- Evaluer et développer les compétences de ses collaborateurs
- Evaluer les compétences de ses collaborateurs et assurer des entretiens annuels
- Renforcer les compétences en leadership des managers
- Organiser des formations continues pour le personnel

### Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Assurer la gestion administrative et financière d'une activité
- Surveiller et ajuster les dépenses opérationnelles
- Gérer le budget de fonctionnement
- Négocier des contrats avec des fournisseurs et des distributeurs

### Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Relayer de l'information

## Savoir-être professionnels

- Faire preuve de leadership
- Etre force de proposition
- Faire preuve de rigueur et de précision

## Savoirs

### Techniques professionnelles

- Analyse financière pour la gestion de magasin
- Planification stratégique à long terme
- Gestion des urgences et des crises
- Maintenance des équipements du magasin
- Optimisation de l'agencement du magasin
- Prévention des pertes et gestion des vols
- Techniques de communication orales, écrites et numériques Transition numérique

### Normes et procédés

- Droit commercial
- Contrôle qualité des produits
- Législation sociale

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

### Domaines d'expertise

- Merchandising / Marchandisage
- Statistiques appliquées
- Marketing (mercatique)
- Gestion des promotions et offres spéciales
- Gestion des stocks et des inventaires

Transition numérique

# Contextes de travail

## Conditions de travail et risques professionnels

- En contact avec du public
- En environnement bruyant
- Station debout prolongée

## Horaires et durée du travail

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

## Statut d'emploi

- Salarié secteur privé (CDI, CDD)

## Types de structures

- Commerce de proximité

# Secteurs d'activité

- Commerce et distribution

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