RIASEC : Ec

D1509
RESPONSABLE DE DÉPARTEMENT EN GRANDE DISTRIBUTION

Emploi cadre

Autres emplois décrits

- Adjoint / Adjointe au responsable drive en grande distribution
- Chef / Cheffe de département alimentaire
- Chef / Cheffe de département bazar
- Chef / Cheffe de département en grande distribution
- Chef / Cheffe de département produits culturels
- Chef / Cheffe de département Produits de Grande Consommation (PGC)
- Chef / Cheffe de département produits frais
- Chef / Cheffe de département produits non alimentaires
- Chef / Cheffe de département textile
- Responsable drive en grande distribution
- Responsable univers

Définition

Le responsable de département en grande distribution orchestre la gestion et l'optimisation des activités de son secteur au sein d'un supermarché ou hypermarché.

- Supervise et coordonne les activités des équipes de vente du département pour garantir la satisfaction client
- Optimise la gestion des stocks et assure la bonne rotation des produits
- Développe des stratégies de merchandising efficaces pour maximiser les ventes
- Gère et forme les équipes pour assurer un service client de qualité
- Analyse les performances du département et met en place des actions correctives pour optimiser les espaces de vente
- Assure le respect des normes et réglementations en vigueur dans la grande distribution
- Négocie avec les fournisseurs les meilleures conditions d'achat des produits de son secteur

Accès à l'emploi

Cet emploi est accessible avec un diplôme de niveau Bac + 5 Master en gestion des entreprises, management de la grande distribution ainsi qu'un Master en vente, marketing.

Certifications et diplômes :

- Diplôme en management et gestion des entreprises (programme grande école)
- Master mention management et administration des entreprises

Compétences

Savoir-faire

Savoir-faire principaux

Management, Social, Soin

- Encadrer et coordonner une équipe

Production, Construction, Qualité, Logistique

- Superviser la gestion des stocks
- Planifier les rotations de stock
- Assurer le suivi des commandes avec les fournisseurs
- Participer et veiller à l'organisation de la livraison, de la commande des produits jusqu'à leur réception dans les différents points de vente

Développement économique

- Surveiller les indicateurs de vente
- Mettre en oeuvre des actions commerciales et promotionnelles
- Proposer des promotions et des réductions pour fidéliser la clientèle

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Assurer le respect des normes légales et réglementaires
- Evaluer le respect des engagements pris par les fournisseurs et les transporteurs (délais, prix, qualité, ...) et alerter le service achats en cas de difficulté
- Gérer et former le personnel, répartir et superviser les tâches, pour assurer la fluidité des opérations

Savoir-faire secondaires

Management, Social, Soin

- Motiver et former l'équipe pour améliorer le service client
- Coordonner l'activité d'une équipe
- Former les équipes aux nouvelles méthodes de vente
- Manager son équipe à l'aide des indicateurs de performance
- Gérer les ressources humaines
- Former et développer les compétences des équipes
- Former les nouveaux employés sur les produits et services

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

Production, Construction, Qualité, Logistique

- Optimiser la gestion des stocks en fonction des prévisions de vente
- Elaborer le plan d'approvisionnement avec les fournisseurs (quantités à commander et des dates de livraison optimales ...)
- Se coordonner avec les fournisseurs pour l'approvisionnement en matières premières
- Vérifier la mise en rayon des produits afin de les mettre en valeur et augmenter les ventes
- Définir des normes de qualité pour les fournisseurs
- Mettre en place des procédures de contrôle qualité des produits

Développement économique

- Analyser les performances de vente pour ajuster les objectifs
- Surveiller les indicateurs clés de performance pour ajuster les stratégies
- Développer des stratégies pour atteindre les objectifs de vente
- Analyser les performances commerciales pour optimiser les stratégies
- Analyser les indicateurs de performance après chaque action marketing afin d'améliorer les opérations commerciales et développer le chiffre d'affaires
- Elaborer des indicateurs et tableaux de bord permettant le suivi et l'analyse des stocks et des approvisionnements
- Négocier avec les fournisseurs pour optimiser les coûts et la qualité des produits

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Négocier des contrats avec des fournisseurs et des distributeurs
- Négocier avec les fournisseurs pour les achats de produits
- Piloter et vérifier les calculs des fournisseurs ou sous-traitants
- Gérer le budget publicitaire et promotionnel des produits

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Expliquer les résultats, les indicateurs de réussite et les écarts

Communication, Création, Innovation, Nouvelles technologies

- Analyser les indicateurs pertinents sur les tendances et les usages des clients

Savoir-être professionnels

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

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

Savoirs

Produits, outils et matières

- Produits de Grande Consommation (PGC)

Normes et procédés

- Droit commercial
- Droit de la consommation
- Organisation de la chaîne logistique
- Procédures administratives
- Suivi des garanties des fournisseurs

Techniques professionnelles

- Planification stratégique des ventes — Transition numérique
- Techniques de négociation avec les fournisseurs
- Techniques commerciales
- Techniques de communication orales, écrites et numériques — Transition numérique
- Techniques de motivation d'équipe
- Prévention des pertes et gestion des vols

Domaines d'expertise

- Merchandising / Marchandisage
- Techniques de négociation avancées
- Gestion des fournisseurs et des commandes
- Marketing (mercatique)

Contextes de travail

Conditions de travail et risques professionnels

- Déplacements professionnels
- En contact avec du public
- En environnement bruyant

Horaires et durée du travail

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

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

Lieux et déplacements

- Zone nationale

Publics spécifiques

- Clientèle de particuliers
- Clientèle de professionnels

Statut d'emploi

- Salarié secteur privé (CDI, CDD)

Types de structures

- 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