RIASEC : Ec

D1517
CHEF / CHEFFE DE SECTEUR DISTRIBUTION

Emploi cadre

Autres emplois décrits

- Chef / Cheffe de groupe en grande distribution
- Chef / Cheffe de secteur bazar
- Chef / Cheffe de secteur commerce
- Chef / Cheffe de secteur en hypermarché
- Chef / Cheffe de secteur non alimentaire
- Chef / Cheffe de secteur produits alimentaires
- Chef / Cheffe de secteur Produits de Grande Consommation (PGC)
- Chef de secteur d'hyper ou de supermarché / Cheffe de secteur d'hyper ou de supermarché
- Directeur / Directrice de divisions d'hypermarché
- Responsable de branche d'hypermarché
- Responsable espace culturel en grande distribution

Définition

Un chef de secteur distribution est chargé de développer les ventes et la visibilité des produits d'une entreprise sur une zone géographique donnée, principalement en grande distribution.

- Supervise et coordonne les activités des différents départements du magasin
- Développe des stratégies pour atteindre les objectifs de vente et d'efficacité opérationnelle
- Optimise l'implantation des produits en rayon (merchandising, planogrammes)
- Négocie avec les chefs de rayon ou directeurs de magasin
- Assure la formation et le développement des équipes sous sa responsabilité

Accès à l'emploi

Ce métier est accessible avec un diplôme de niveau Bac+2 à Bac+5 en commerce, marketing ou management commercial.

Compétences

Savoir-faire

Savoir-faire principaux

Développement économique

- Mettre en oeuvre des actions commerciales et promotionnelles
- Organiser des actions marketing (promotions, opérations spéciales, animations...) dans les différents points de vente de son réseau
- Représenter l'image et les valeurs de la marque sur le terrain
- Suivre la réalisation des objectifs des points de vente de son réseau
- Organiser et planifier les tournées de visite sur son secteur
- Développer des partenariats stratégiques pour élargir le marché
- Optimiser le merchandising selon les planogrammes et recommandations nationales
- Développer des stratégies pour atteindre les objectifs de vente

Production, Construction, Qualité, Logistique

- Garantir le référencement, la disponibilité et le renouvellement des produits, en conformité avec les accords commerciaux
- Superviser la gestion des stocks

Management, Social, Soin

- Assurer un rôle de conseil en marketing opérationnel auprès de ses interlocuteurs (mise en place en rayon, qualité des produits) afin d'optimiser les ventes
- Former et informer les équipes magasins sur les produits et nouveautés

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Construire une relation de confiance durable avec les équipes magasins
- Réaliser une veille concurrentielle et sectorielle

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Vérifier la bonne application des accords commerciaux établis par le siège sur le terrain

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

Savoir-faire secondaires

Développement économique

- Négocier avec les fournisseurs pour optimiser les coûts et la qualité des produits
- Optimiser l'agencement des produits pour maximiser l'attrait visuel et les ventes
- Promouvoir une culture d'entreprise axée sur le service client et la performance
- Analyser les retours clients pour améliorer les produits ou services
- Etablir des objectifs de vente clairs et mesurables pour l'équipe
- Gérer les opérations quotidiennes d'un secteur de distribution
- Développer des stratégies pour la gestion des pics d'activité
- Développer le chiffre d'affaires et les volumes sur son secteur géographique

Production, Construction, Qualité, Logistique

- Planifier et superviser les inventaires réguliers pour maintenir l'exactitude des stocks

Management, Social, Soin

- Encadrer et coordonner une équipe
- Coordonner les activités des équipes sur différents points de vente
- Evaluer régulièrement les performances des employés et fournir des retours constructifs
- Faciliter la communication entre les différents départements

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Effectuer un reporting régulier à la hiérarchie

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Gérer les budgets des départements ou services

Savoir-être professionnels

- Faire preuve de leadership
- Faire preuve de rigueur et de précision
- Faire preuve de réactivité

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

Savoirs

Domaines d'expertise

- Gestion d'équipe
- Merchandising / Marchandisage
- Optimisation de la chaîne d'approvisionnement — Transition numérique
- Planification des ressources
- Techniques de négociation avancées

Techniques professionnelles

- Techniques de motivation d'équipe
- Techniques de communication orales, écrites et numériques — Transition numérique

Normes et procédés

- Contrôle qualité des produits

Contextes de travail

Conditions de travail et risques professionnels

- Déplacements professionnels
- En contact avec du public

Horaires et durée du travail

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

Lieux et déplacements

- Zone départementale
- Zone régionale

Statut d'emploi

- Salarié secteur privé (CDI, CDD)

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

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