I1115
RESPONSABLE DE SITE(S) DE VENTE ET DE RÉPARATION CYCLES

Emploi stratégique pour la Transition écologique

Autres emplois décrits

- Responsable de site(s) de vente et de réparation de vélos

Définition

Le responsable de site(s) de vente et de réparation cycles suit et organise le travail des équipes de plusieurs magasins cycles ou de sites de réparation cycles.

- Est en contact permanent avec les fournisseurs de pièces, d'équipements (du cycle et du cycliste), les commerciaux des constructeurs de cycles et les partenaires (prescripteurs, prestataires, clients grand compte)
- Elabore le budget des magasins et / ou des sites de réparation cycles de son réseau local, organise les inventaires, effectue la gestion des stocks
- Effectue le suivi des flottes de cycles en maintenance
- Suit les traitements des réclamations clients de son réseau et en ce sens est également garant des suivis de garanties
- Elabore les 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 une certification de type CQP. Une expérience significative dans la vente, la maintenance ou la gestion de magasins cycles, ainsi que des formations professionnelles adaptées sont un atout.

Certifications et diplômes :

- CQP gestionnaire de magasin cycles

Compétences

Savoir-faire

Savoir-faire principaux

Développement économique

- Définir un plan d'actions commerciales des magasins cycles
- Mesurer les résultats des actions commerciales
- Choisir et utiliser les outils d'analyse (prospection, résultats, pénétration, marges, etc.)
- Mettre en œuvre un plan d'actions commerciales pour développer l'activité commerciale des magasins cycles

Management, Social, Soin

- Recruter un collaborateur
- Repérer les écarts entre les compétences réelles et requises

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Construire un plan d'actions correctives de l'activité de vente et de maintenance des cycles et produits du cycle
- Analyser les résultats obtenus, les différents niveaux de marge et les indicateurs et ratios de référence

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Sensibiliser les équipes aux actions à mener (marketing, marges etc.)

Savoir-faire secondaires

Développement économique

- Organiser et aménager l'espace de vente cycles
- Proposer des solutions de financement adaptées aux clients
- Répondre aux appels d'offres afin de développer l'activité du magasin cycles
- Fidéliser la clientèle par un service de qualité
- Répondre à un appel d'offres
- Analyser les retours clients pour améliorer les produits ou services
- Définir une stratégie de conduite du changement
- Mettre en œuvre le projet de conduite du changement à l'interne et à l'externe
- Conseiller les clients sur l'entretien nécessaire et les options de réparation Transition écologique

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

Management, Social, Soin

- Conduire les entretiens individuels annuels et professionnels
- Suivre l'activité de vente et de maintenance des cycles en analysant les résultats obtenus (niveau de marge, indicateur, ratio)
- Conduire un entretien de recrutement

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Gérer la relation avec les fournisseurs, sous-traitants, prestataires
- Définir les plannings et congés de ses équipes
- Gérer les réclamations et assurer un suivi de qualité
- Appliquer les règles du droit du travail
- Faire appliquer la législation dans les opérations de vente et de maintenance des cycles et produits du cycle
- Respecter les conditions générales de vente
- Traiter les garanties des cycles ou des produits du cycle
- Suivre le budget des magasins cycles et sites de maintenance cycles

Communication, Création, Innovation, Nouvelles technologies

- Utiliser les outils d'analyse des ventes et d'activité
- Utiliser des logiciels de gestion pour le suivi des ventes — Transition numérique

Production, Construction, Qualité, Logistique

- Planifier les opérations de maintenance des équipements
- Organiser et contrôler un approvisionnement
- Organiser les inventaires pour optimiser la gestion des stocks
- Optimiser les processus de réparation pour réduire le temps d'intervention
- Gérer les équipements et le matériel des sites de maintenance cycles

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Respecter les normes de sécurité et d'hygiène
- Traiter les situations conflictuelles entre collaborateurs
- Faire preuve de sens commercial et d'aisance relationnelle

Savoir-être professionnels

- Faire preuve de leadership
- Faire preuve de rigueur et de précision
- Faire preuve de sens des responsabilités

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

Savoirs

Domaines d'expertise

- Maintenance et réparation des cycles
- Gestion financière et budgétaire
- Marché de la vente des cycles
- Pilotage d'indicateurs de performance
- Démarche qualité
- Analyse de la concurrence locale
- Connaissance des dernières innovations en cycles
- Méthodes et outils de résolution de problèmes
- Techniques de vente et de conseil

Techniques professionnelles

- Conduite du changement
- Techniques de conduite d'un entretien de recrutement
- Techniques d'inventaire

Produits, outils et matières

- Logiciel d'entreprise
- Outils de marketing
- Utilisation de tableaux de bord

Normes et procédés

- Organisation et optimisation des processus
- Réglementations particulières

Contextes de travail

Conditions de travail et risques professionnels

- En atelier
- En contact avec du public
- Port d'équipement de protection individuelle (EPI) : gants, chaussures, casque, protections auditives

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

- Commerce de proximité

Secteurs d'activité

- Automobile

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