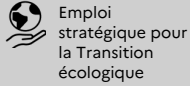


D1305

RESPONSABLE DE MAGASIN CYCLES



Définition

Le responsable de magasin cycles supervise le travail d'une équipe constituée de conseillers techniques cycles et de mécaniciens cycles (atelier/magasin).

- Elabore le budget du magasin et de l'atelier cycles, organise les inventaires, et effectue la gestion des stocks
- Est en contact permanent avec les fournisseurs de pièces, d'équipements (du cycle et du cycliste) et les commerciaux des constructeurs de cycles
- Organise et supervise l'implantation du magasin
- S'occupe des réclamations client et est également garant des suivis de garanties
- Propose également au client des solutions de financement et d'assurance pour le cycle
- Participe aux 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 un CQP Gestionnaire de magasin cycles.

Certifications et diplômes :

- CQP gestionnaire de magasin cycles
- Manager d'unité marchande [Polynésie Française]
- BTS management commercial opérationnel
- Titre professionnel manager d'unité marchande
- Licence pro mention commerce et distribution

Compétences

Savoir-faire

Savoir-faire principaux

Développement économique

- Aménager l'espace de vente, afin de mettre en valeur les cycles et les produits du cycle
- Analyser le besoin du client du magasin cycles
- Apporter son expertise technique et commerciale aux réponses aux appels d'offres
- Accueillir le client de façon positive, sur site et à distance

Management, Social, Soins

- Accompagner l'atteinte des objectifs pour les collaborateurs
- Accompagner un collaborateur dans sa prise de poste
- Animer une équipe

Production, Construction, Qualité, Logistique

- Contribuer à la construction d'une démarche qualité de l'activité pour accroître la satisfaction clients ou fournisseurs
- Organiser les inventaires pour optimiser la gestion des stocks

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Faire appliquer la législation dans les opérations de vente et de maintenance des cycles et produits du cycle
- Traiter les garanties des cycles ou des produits du cycle
- Analyser les résultats (niveau de marge, indicateurs, ratios) de l'activité de vente et maintenance des cycles et produits du cycle
- Construire un plan d'actions correctives de l'activité de vente et de maintenance des cycles et produits du cycle

Savoir-faire secondaires

Développement économique

- Argumenter sur les cycles ou les vélos à assistance électrique
- Conclure et facturer la vente du cycle ou du vélo à assistance électrique
- Définir un plan d'actions commerciales des magasins cycles
- Organiser et aménager l'espace de vente cycles
- Proposer des solutions de financement et d'assurance à la clientèle du magasin cycles
- Compléter la vente principale en proposant des équipements et accessoires au client
- Ecouter activement les informations communiquées par le client, au téléphone ou dans l'espace de vente
- Rédiger une fiche produit afin d'animer et mettre à jour le site internet du magasin de cycle
- Définir une stratégie de conduite du changement
- Mettre en œuvre le projet de conduite du changement à l'interne et à l'externe

Management, Social, Soins

- Co-construire le plan de développement des compétences avec le collaborateur
- Conduire les entretiens individuels annuels et professionnels
- Organiser le travail au sein des équipes des magasins cycles ou sites de maintenance
- Recruter un collaborateur
- Suivre l'activité des collaborateurs du magasin cycles
- Traiter les situations conflictuelles, afin de tendre vers un climat serein

Communication, Création, Innovation, Nouvelles technologies

- Mettre à jour la documentation technique et commerciale du magasin cycles ou site de maintenance cycles

Production, Construction, Qualité, Logistique

- Gérer les équipements et l'outillage des sites de maintenance cycles

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Contribuer à l'élaboration et au suivi du budget du magasin cycles
- Appliquer les règles du droit du travail
- Respecter les conditions générales de vente
- Traiter les litiges et les réclamations clients ou fournisseurs liées à la vente de cycles et de produits du cycle
- Etablir un plan de maintenance, un inventaire et des propositions de renouvellement d'achat

Savoir-être professionnels

- Organiser son travail selon les priorités et les objectifs
- Faire preuve d'autonomie
- Faire preuve de leadership

Savoirs

Techniques professionnelles

- Techniques de merchandising
- Techniques de vente et de négociation
- Gestion des risques liés au stockage des batteries électriques
- Gestion des inventaires

Normes et procédés

- Organisation et optimisation des processus
- Réglementation commerciale liée à vente de cycles et produits du cycle

Domaines d'expertise

- Méthodologie de suivi d'indicateurs commerciaux
- Techniques d'élaboration de budget
- Utilisation de logiciels de gestion de stock
- Management d'équipe

Transition numérique

Produits, outils et matières

- Gestion des stocks et inventaires
- Utilisation de logiciels de gestion de point de vente

Transition numérique

Contextes de travail



Conditions de travail et risques professionnels

- Déplacements professionnels
- En atelier
- En contact avec du public
- Port de tenue professionnelle ou d'uniforme

Horaires et durée du travail

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

Lieux et déplacements

- Zone départementale
 - Zone nationale
 - Zone régionale
-

Statut d'emploi

- Salarié secteur privé (CDI, CDD)
-

Types de structures

- Techni-centres de maintenance cycles
-

Secteurs d'activité

- Commerce et distribution