

## D1301

## GÉRANT / GÉRANTE DE MAGASIN D'ALIMENTATION GÉNÉRALE

## Autres emplois décrits

- Gérant / Gérante de magasin d'alimentation
- Gérant / Gérante mandataire de succursale de magasin d'alimentation
- Gérant / Gérante de supérette
- Responsable de supérette

## Définition

Le gérant de magasin d'alimentation générale orchestre la gestion quotidienne et la performance globale du magasin

- Supervise l'organisation du magasin et l'agencement des produits
- Assure le respect des normes d'hygiène et de sécurité alimentaire
- Recrute et encadre une équipe de vente en planifiant les activités quotidiennes
- Développe des stratégies de vente pour atteindre les objectifs commerciaux et satisfaire la clientèle
- Gère les stocks et approvisionnements pour garantir la disponibilité des produits
- Maintient une relation de qualité avec les fournisseurs et négocie les achats

## Accès à l'emploi

Cet emploi est accessible avec un diplôme de niveau Bac + 2 à Bac + 5 commerce et distribution.

Certifications et diplômes :

- CQP manager opérationnel d'un point de vente
- DUT techniques de commercialisation
- Licence pro mention commerce et distribution
- Licence pro mention commercialisation de produits et services
- Licence pro mention management des activités commerciales
- Licence pro mention métiers du commerce international
- Licence pro mention technico-commercial
- Master mention commerce et distribution
- BUT spécialité techniques de commercialisation parcours marketing digital, e-business et entrepreneuriat
- BUT spécialité techniques de commercialisation parcours marketing et management du point de vente
- Master mention management et commerce international
- Manager d'unité marchande [Polynésie Française]
- CQP manager opérationnel en magasin
- Titre professionnel manager d'unité marchande
- BTS management commercial opérationnel

# Compétences

## Savoir-faire

---

### Savoir-faire principaux

#### Développement économique

- Organiser, aménager un espace de vente
- Analyser les tendances de vente pour ajuster les commandes
- Mettre en oeuvre des actions commerciales et promotionnelles
- Accueillir, orienter, renseigner un public
- Diriger et gérer un ensemble, une structure, une organisation

#### Management, Social, Soins

- Encadrer et coordonner une équipe
- Recruter et intégrer les nouveaux arrivants
- 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, en mobilisant ses connaissances et son expérience

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

- Assurer le respect des normes sanitaires

#### Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Analyser les performances de l'entreprise
- Gérer les réclamations clients
- Assurer la gestion administrative d'une activité

#### Production, Construction, Qualité, Logistique

- Assurer le suivi des commandes et la gestion des stocks
- Organiser le traitement des commandes
- Appliquer les normes d'hygiène et de sécurité alimentaire

## Savoir-faire secondaires

### Développement économique

- Optimiser l'agencement des produits pour maximiser les ventes
- Présenter et valoriser un produit ou un service
- Réaliser la mise en rayon
- Promouvoir les produits locaux et de saison dans le magasin
- Conclure une transaction
- Suivre les innovations dans le secteur de la distribution
- Concevoir des stratégies de fidélisation de la clientèle
- Evaluer la satisfaction client
- Analyser les données de vente
- Accueillir et conseiller les clients sur les produits du rayon
- Etablir des partenariats avec des producteurs locaux
- Analyser les performances de l'équipe et proposer des améliorations
- Etablir des rapports de vente détaillés pour la direction
- Analyser les performances de vente pour ajuster les objectifs
- Analyser les données de vente pour améliorer l'efficacité

### Management, Social, Soins

- Superviser une équipe en magasin
- Etablir des objectifs de vente pour l'équipe
- Promouvoir une culture d'entreprise positive
- Encourager et former les employés à des pratiques de vente efficaces

### Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Assurer une communication efficace au sein de l'équipe
- Assurer une communication de qualité avec les clients et les fournisseurs
- Elaborer des plans d'urgence pour les périodes de forte affluence
- Prendre des décisions rapides et efficaces

### Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Gérer les opérations quotidiennes d'un magasin d'alimentation
- Identifier et sélectionner des fournisseurs, sous-traitants, prestataires
- Implémenter des mesures écologiques dans la gestion du magasin
- Procéder à l'encaissement
- Planifier les horaires de travail de l'équipe

Transition écologique

## Production, Construction, Qualité, Logistique

- Définir des besoins en approvisionnement
- Stocker un produit
- Identifier et gérer des invendus
- Réceptionner des produits, des matières premières, vérifier la conformité d'une livraison
- Utiliser des logiciels de gestion de magasin pour optimiser les opérations
- Effectuer le suivi des stocks via des systèmes informatisés
- Contrôler l'état des stocks
- Analyser les retours clients pour améliorer l'offre
- Contrôler la qualité des produits reçus
- Assurer le respect des normes d'hygiène et de sécurité alimentaire
- Veiller à la propreté et à l'ordre général du lieu

Transition numérique

Transition numérique

## Communication, Création, Innovation, Nouvelles technologies

- Analyser les données de fréquentation

## Savoir-être professionnels

---

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

## Savoirs

---

### Domaines d'expertise

- Connaissance des produits de grande consommation
- Connaissance des produits frais (fruits, légumes, viandes, poissons)
- Approvisionnement en ligne / E achat
- Mise en place de stratégies de fidélisation client
- Compétences en communication interne
- Compétences en management d'équipe
- Connaissance des tendances du marché alimentaire
- Merchandising / Marchandisage
- Traitement des commandes
- Utilisation de logiciels de gestion de stock
- Mise en place de promotions et offres spéciales
- Capacité à travailler sous pression
- Esprit d'initiative
- Maîtrise des outils informatiques (Internet, messagerie électronique) et bureautiques (Word, Excel, PowerPoint)

Transition numérique

Transition numérique

Transition numérique

## Normes et procédés

- Règles de tenue de caisse
- Droit commercial
- Législation des invendus alimentaires
- Règles d'encaissement et modalités de paiements
- Normes d'hygiène et de propreté

## Produits, outils et matières

- Types de produits d'alimentation
- Connaissance des produits alimentaires spécifiques (bio, local, etc.)
- Utilisation de systèmes de surveillance en magasin
- Logiciel de gestion des stocks

Transition écologique

Transition numérique

Transition numérique

## Techniques professionnelles

- Techniques de prévention des pertes
- Mise en place de systèmes de sécurité
- Sens de l'organisation et de la planification
- Sens du service client
- Maîtrise des outils de suivi des ventes

# Contextes de travail



## Conditions de travail et risques professionnels

- Déplacements professionnels
- En contact avec du public
- Polyactivité



## Horaires et durée du travail

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



## Publics spécifiques

- Clientèle de particuliers



## Statut d'emploi

- Salarié secteur privé (CDI, CDD)

## Types de structures

- Commerce de proximité
  - Entreprises et milieux professionnels
- 

## Secteurs d'activité

- Commerce et distribution