

D1504

DIRECTEUR / DIRECTRICE DE MAGASIN DE GRANDE DISTRIBUTION



Emploi
cadre

Autres emplois décrits

- Directeur / Directrice d'enseigne de la grande distribution
- Directeur / Directrice d'hypermarché
- Directeur / Directrice de grande surface
- Directeur / Directrice de Grande Surface de Bricolage -GSB-
- Directeur / Directrice de Grande Surface Spécialisée -GSS-
- Directeur / Directrice de grand magasin
- Directeur / Directrice de magasin
- Directeur / Directrice de magasin à grande surface
- Directeur / Directrice de réseau de la distribution
- Directeur / Directrice de supermarché
- Directeur / Directrice de zone de la distribution
- Directeur adjoint / Directrice adjointe d'hypermarché
- Directeur régional / Directrice régionale d'hypermarché
- Directeur régional / Directrice régionale d'hyper ou de supermarché
- Directeur régional / Directrice régionale de supermarché
- Responsable adjoint / Responsable adjointe de magasin de grande distribution
- Responsable de réseau de la distribution
- Responsable ventes de la distribution
- Superviseur / Superviseuse d'hypermarché ou de supermarché

Définition

Le Directeur de magasin de grande distribution assure la gestion et le développement de son établissement.

- Gère l'ensemble des activités du magasin pour assurer la rentabilité et la qualité du service
- Supervise les opérations quotidiennes, de la gestion des stocks à la satisfaction client
- Développe des stratégies pour atteindre les objectifs de vente et optimiser les performances
- Veille au respect des normes et réglementations en vigueur dans le secteur de la distribution
- Dirige et motive une équipe pour garantir une atmosphère de travail positive et productive
- Analyse les tendances du marché pour adapter l'offre produits et services aux besoins des consommateurs

Accès à l'emploi

Cet emploi est accessible avec un diplôme de niveau Bac+5 en management, commerce ou gestion.

Certifications et diplômes :

- Titre professionnel manager d'unité marchande
- Licence pro mention management des activités commerciales
- Diplôme de gestion des entreprises pour dirigeants
- Diplôme d'études supérieures de gestion
- Diplôme en gestion des entreprises (MIM)
- Diplôme de gestion et administration des affaires (MBA-EMBA)

Compétences

Savoir-faire

Savoir-faire principaux

Développement économique

- Concevoir des stratégies de fidélisation de la clientèle
- Implémenter des solutions pour améliorer l'expérience client en magasin
- Analyser les indicateurs de vente pour ajuster les stratégies
- Analyser les tendances du marché pour anticiper les besoins des consommateurs
- Superviser la gestion d'une entité commerciale
- Analyser les indicateurs de performance du magasin

Management, Social, Soins

- Manager son équipe à l'aide des indicateurs de performance
- Concevoir et piloter une politique de gestion des ressources humaines

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Respecter des engagements budgétaires

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Maintenir un environnement de travail sécurisé
- Assurer une communication de qualité avec les clients et les fournisseurs

Savoir-faire secondaires

Développement économique

- Elaborer une stratégie commerciale
- Négocier avec les fournisseurs pour les achats
- Négocier avec les fournisseurs pour obtenir de meilleures conditions
- Négocier avec les fournisseurs pour obtenir les meilleurs tarifs
- Coordonner les campagnes de marketing et publicité
- Piloter la performance et la rentabilité d'une activité ou d'un projet
- Développer et gérer des relations ou partenariats

Management, Social, Soins

- Animer, coordonner une équipe
- Développer les compétences de ses collaborateurs
- Evaluer les compétences de ses collaborateurs et assurer des entretiens annuels
- Renforcer les compétences en leadership des managers
- Organiser des formations continues pour le personnel

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Assurer la gestion administrative et financière d'une activité
- Surveiller et ajuster les dépenses opérationnelles
- Gérer le budget de fonctionnement

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Relayer de l'information

Transition numérique

Savoir-être professionnels

- Faire preuve de leadership
- Etre force de proposition
- Faire preuve de rigueur et de précision

Savoirs

Techniques professionnelles

- Analyse financière pour la gestion de magasin
- Planification stratégique à long terme
- Gestion des promotions et des soldes
- Gestion des urgences et des crises
- Maintenance des équipements du magasin
- Négociation avec les fournisseurs
- Optimisation de l'agencement du magasin
- Prévention des pertes et gestion des vols
- Techniques de communication orales, écrites et numériques

Normes et procédés

- Droit commercial
- Contrôle qualité des produits
- Législation sociale

Domaines d'expertise

- Merchandising / Marchandisage
- Statistiques appliquées
- Marketing (mercatique)

Transition numérique

Produits, outils et matières

- Gestion des stocks et inventaires

Contextes de travail



Conditions de travail et risques professionnels

- En contact avec du public
- En environnement bruyant
- Station debout prolongée



Horaires et durée du travail

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



Statut d'emploi

- Salarié secteur privé (CDI, CDD)



Types de structures

- Commerce de proximité

Secteurs d'activité

- Commerce et distribution