

Directeur de magasin (H/F)

Vente & Relation client
Grandes unités de vente
Vente en magasin

Description de l'emploi

Le directeur de magasin organise, gère et développe l'activité commerciale du point de vente dans un objectif de performance économique. Il contribue à la définition de la stratégie commerciale de son magasin en lien avec la direction régionale. En relation avec le comité de direction, il définit, déploie et pilote les actions et les moyens nécessaires en vue d'accroître les ventes, le chiffre d'affaires et de fidéliser la clientèle. Il veille à garantir l'application de la politique commerciale de l'enseigne.

Pour mettre en œuvre la stratégie commerciale, il s'appuie sur les équipes de managers qu'il encadre et anime. Il est également responsable de la gestion du personnel du magasin.

Il assure la gestion courante administrative et financière du magasin.

Il suit avec précision les résultats et indicateurs commerciaux, identifie tous les leviers nécessaires pour optimiser la stratégie et la performance commerciale. Il définit et suit les actions correctrices ou d'améliorations adaptées.

Accès à l'emploi

Profil recherché :

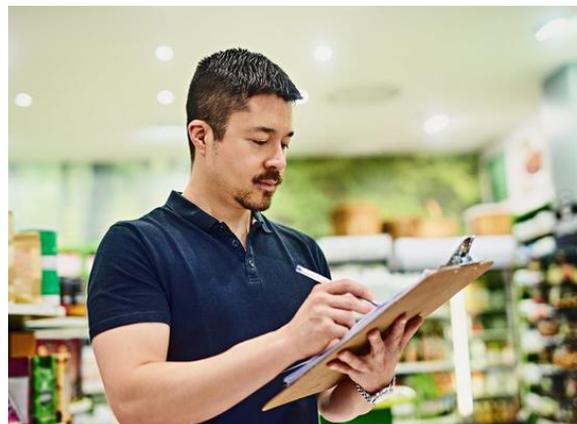
Niveau bac + 5 dans les secteurs de la vente et du commerce, marketing, gestion financière

Le métier est accessible par promotion interne ou recrutement externe. La promotion interne est souvent importante et ce poste nécessite de l'expérience dans des fonctions intermédiaires pour appréhender le métier (responsable de secteur, directeur adjoint...).

Les compétences managériales acquises par la formation et/ou l'expérience sont indispensables. Une pratique de l'anglais peut être recommandée.

Formations courantes (liste non exhaustive) :

- Titre à finalité professionnelle - Manager de la relation client et du marketing
- Diplôme de l'École Supérieure de Commerce de Dijon (Programme Grande École)
- MASTER - Commerce et distribution (Université de Lille)
- Titre à finalité professionnelle - Manager de la stratégie et de la performance commerciale
- Titre à finalité professionnelle - Manager du marketing et de la performance commerciale



Autre appellation :

- Responsable de magasin

Activités

- Participation à la définition de la stratégie commerciale du magasin.
- Définition des orientations, du plan d'actions et des moyens nécessaires.
- Pilotage et supervision de la mise en œuvre de la stratégie commerciale du magasin.
- Gestion administrative, budgétaire et comptable.
- Suivi et analyse des résultats et des indicateurs de performance commerciale.
- Identification et mise en œuvre d'actions d'amélioration pour optimiser la performance commerciale.
- Reporting auprès de la direction sur l'activité et les résultats commerciaux.
- Gestion et supervision de l'entretien du bâtiment et des équipements liés à la sécurité des biens et des personnes.
- Management, gestion et accompagnement des collaborateurs de son équipe.

Directeur de magasin (H/F)

Vente & Relation client
Grandes unités de vente
Vente en magasin

Compétences techniques

PILOTER LA STRATÉGIE COMMERCIALE DU MAGASIN

- Appréhender la politique commerciale de l'entreprise/enseigne et les objectifs fixés.
- Définir, en lien avec la direction, la stratégie commerciale et les objectifs commerciaux du magasin.
- Déterminer un plan d'actions opérationnel de développement commercial, les moyens et les ressources nécessaires pour atteindre les objectifs fixés.
- Déployer et piloter la mise en œuvre de la stratégie commerciale au sein du magasin.
- Garantir la bonne application de la stratégie commerciale par les équipes.
- Piloter la mise en œuvre des actions commerciales, le déploiement d'animations et de protocoles commerciaux innovants.
- Organiser et piloter une veille sur les évolutions du marché, le positionnement du magasin et de son offre sur le marché, sur la concurrence et les cibles.
- Identifier des opportunités de développement commercial.



ASSURER L'ORGANISATION ET LA GESTION OPÉRATIONNELLE, FINANCIÈRE ET ADMINISTRATIVE DU MAGASIN

- Définir une organisation et une gestion optimale du magasin, des approvisionnements et des stocks.
- Élaborer et piloter les budgets alloués.
- Suivre et analyser les indicateurs budgétaires.
- Optimiser et effectuer des arbitrages budgétaires.
- Identifier les écarts et les axes d'améliorations.
- Assurer le suivi de la mise en œuvre des actions correctives.
- Veiller à la bonne tenue du magasin, à l'entretien et la maintenance de l'infrastructure et des équipements de sécurité des biens et des personnes.
- Garantir la mise en œuvre de la politique Qualité, Hygiène, Sécurité, Environnement (QHSE) de l'entreprise.
- Garantir le respect de la réglementation des prix.
- Garantir le respect des règles d'implantation et de merchandising.

Directeur de magasin (H/F)

Vente & Relation client
Grandes unités de vente
Vente en magasin

Compétences techniques

PILOTER LA PERFORMANCE DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE DU MAGASIN

- Suivre les tableaux de bord, les indicateurs commerciaux et de performance.
- Analyser les indicateurs, les résultats commerciaux au regard des objectifs commerciaux fixés.
- Identifier les écarts entre les objectifs fixés et les résultats atteints ; en déterminer les causes.
- Identifier les leviers et les actions d'amélioration pour développer les ventes et la performance commerciale du magasin et piloter leur mise en œuvre.
- Assurer des reporting réguliers au directeur régional.

PILOTER LA RELATION CLIENT

- Piloter la mise en œuvre de la politique « Relation client » définie par l'entreprise.
- Garantir la qualité de l'accueil et du service à la clientèle, la satisfaction client.
- Prendre en charge et régler les litiges et les situations complexes.
- Suivre et analyser les indicateurs de satisfaction client au regard des objectifs fixés.
- Identifier les leviers pour améliorer la relation client.
- Définir des plans d'action pour accroître la satisfaction client.

MANAGER LES ÉQUIPES

- Définir et appliquer une posture managériale adaptée.
- Définir les objectifs individuels et collectifs des équipes.
- Veiller à l'atteinte des objectifs collectifs et individuels.
- Animer, motiver et encourager les initiatives.
- Anticiper et gérer les difficultés, les conflits.
- Assurer la gestion des relations avec le personnel, favoriser le dialogue social et contribuer à l'amélioration de la qualité de vie au travail.
- Anticiper et gérer les mouvements du personnel,
- Contrôler le respect des obligations administratives et réglementaires relatives à la gestion du personnel.
- Participer à la définition et à la mise en place des plans de rémunération (variable) des équipes et de leurs managers.
- Accompagner les équipes dans la gestion du changement et les évolutions d'organisation.
- Réaliser des bilans réguliers avec chaque membre de son équipe en analysant les chiffres des ventes, par rapport aux objectifs fixés, afin d'élaborer un plan d'action individualisé pour optimiser les performances commerciales.

GARANTIR LE DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES DES ÉQUIPES

- Définir avec les services RH un plan de développement des compétences des équipes.
- Recueillir auprès des managers les potentiels et les besoins en compétences des équipes.
- Définir un plan d'action adapté pour assurer le développement des compétences des équipes
- Procéder aux entretiens et aux évaluations des managers
- Procéder aux recrutements.
- Organiser les parcours d'intégration des nouveaux collaborateurs.

Directeur de magasin (H/F)

Vente & Relation client
Grandes unités de vente
Vente en magasin

Compétences comportementales

Indispensables pour tous les emplois dans le secteur du Bricolage :

- Esprit d'équipe
- Sens du relationnel
- Sens de la performance et du résultat

Fondamentales pour cet emploi :

- Rigueur, organisation
- Agilité dans le changement, anticipation
- Réactivité et prise de décision
- Gestion des émotions et prise de recul

**Vous souhaitez en savoir plus sur les
compétences comportementales ?
Scannez-moi !**



Relations fonctionnelles externes et internes

En interne : Le directeur de magasin intervient sous la responsabilité du directeur régional. Il est en relation avec l'ensemble du personnel et les services supports centralisés.

En externe : Il est en relation avec la clientèle du magasin : particuliers et/ou professionnels, avec les fournisseurs et les services externalisés (service travaux et marketing...)

Mobilité professionnelle

Selon l'organisation de l'enseigne, le directeur de magasin peut évoluer vers les fonctions de responsable régional, puis directeur réseau. Il peut également s'orienter vers des fonctions à responsabilités dans la supply chain ou au siège (service commercial, achat...). Il peut également évoluer vers des magasins de plus grande taille.