

# Directeur régional (H/F)

**Vente & Relation client**  
**Grandes unités de vente**  
**Direction réseau**

## Description de l'emploi

Le directeur régional pilote et coordonne l'activité d'un ensemble de magasins en appliquant la politique commerciale et l'identité de l'enseigne. Il a la responsabilité du développement des ventes et des résultats économiques de son secteur géographique. Il s'appuie sur les équipes de direction des magasins qu'il supervise et anime.

Il s'assure que les plans d'action mis en œuvre par les directions des magasins sont en cohérence avec la politique commerciale de l'entreprise. Il est également garant du respect du concept de l'enseigne.

Il suit les indicateurs commerciaux et de performance, identifie les ajustements nécessaires et délègue la mise en place des actions correctives ou d'amélioration aux directions des magasins.

Il accompagne les directeurs et managers des magasins pour garantir l'atteinte des objectifs fixés.

Il intervient également en appui sur l'organisation, le management, l'animation des équipes et sur les aspects administratifs et réglementaires.

## Accès à l'emploi

### Profil recherché :

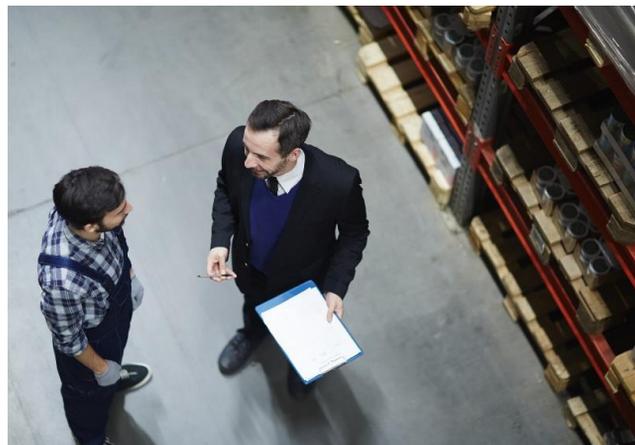
Niveau Bac + 5 : formation commerciale, gestion, marketing.

Le métier est accessible aux personnes issues du terrain avec une expérience en direction de magasin.

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
- MASTER - Management Stratégique et Organisationnel
- MASTER - Management stratégique
- MASTER - Marketing, vente
- 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



## Autres appellations

- Responsable régional
- Responsable de zone
- Directeur de région

## Activités

- Pilotage de la mise en œuvre de la stratégie commerciale au niveau régional.
- Présentation aux équipes des indicateurs économiques par magasin sur son secteur.
- Suivi des plans d'action commerciaux dans les magasins.
- Analyse des indicateurs économiques et propositions de plans d'action adaptés, en fonction des résultats observés au niveau régional ou par magasin.
- Management et accompagnement des équipes de direction des magasins.
- Préparation, suivi et mise en œuvre d'actions spécifiques sur des projets d'ouvertures de nouveaux points de vente, d'extensions ou de relocalisations : aménagement des magasins, déploiement de concepts commerciaux et du merchandising...
- Gestion des partenariats commerciaux locaux.
- Pilotage et suivi des échanges inter magasins.
- Reporting auprès de la direction réseau et de la direction commerciale sur l'activité et les résultats commerciaux des magasins de son secteur.

# Directeur régional (H/F)

## Vente & Relation client Grandes unités de vente Direction réseau

### Compétences techniques

#### METTRE EN ŒUVRE LA STRATÉGIE COMMERCIALE AU NIVEAU RÉGIONAL

- Effectuer une veille permanente sur le marché, les différents acteurs et la concurrence, sur les produits et innovations, les opportunités de développement et d'implantation de nouveaux magasins.
- Identifier, développer et entretenir un réseau de partenaires locaux institutionnels, économiques, commerciaux...
- Représenter et promouvoir l'entreprise/enseigne à l'extérieur.
- Collaborer, avec sa direction, au schéma de développement régional des nouvelles implantations, à la définition des objectifs commerciaux, des ressources nécessaires et des indicateurs à court et à moyen pour son secteur.
- Décliner et piloter au niveau régional le plan d'action commercial.
- Garantir la bonne application de la stratégie commerciale au niveau régional.
- Impulser et animer la stratégie commerciale auprès des directeurs de magasin en cohérence avec la stratégie de l'entreprise/enseigne.
- Assurer la mise en place des actions nécessaires dans les magasins : visuels et aménagement des magasins, déploiement des préconisations du merchandising, mise en place des promotions...

#### DÉFINIR ET PILOTER LA PERFORMANCE COMMERCIALE AU NIVEAU RÉGIONAL

- Définir et fixer les objectifs économiques et financiers pour chaque magasin.
- Concevoir les budgets en collaboration avec les directeurs de magasin.
- Suivre et analyser l'évolution du chiffre d'affaires, les indicateurs économiques et commerciaux au niveau régional et au niveau des magasins et évaluer l'atteinte de leurs objectifs, leur fonctionnement et leur rentabilité.
- Identifier les écarts entre les objectifs fixés et les résultats atteints ; en déterminer les causes.
- Définir le cas échéant un plan d'action correctif pour atteindre les objectifs fixés au niveau régional, de chaque magasin.
- Assurer le reporting commercial et financier auprès de la direction réseau et/ou commerciale.



#### ACCOMPAGNER LE DÉVELOPPEMENT DES MAGASINS

- Définir, organiser et mettre en œuvre un plan d'accompagnement de chaque magasin visant à l'optimisation de leur organisation, gestion, et développement commercial.
- Préparer et réaliser des visites régulières des magasins pour s'assurer de l'organisation et de la gestion optimale de chaque magasin.
- Vérifier l'application des orientations commerciales, au respect des procédures définies par l'entreprise/enseigne, des préconisations de merchandising dans les magasins de son secteur.
- Veiller à la conformité des obligations commerciales, administratives et réglementaires des magasins.
- S'assurer de la mise en œuvre la politique de prévention et de sécurité des biens et des personnes dans chaque magasin.
- Identifier les écarts, anomalies et élaborer avec les responsables de magasin des actions correctives ou d'améliorations pour atteindre les objectifs fixés.
- Proposer des actions destinées à optimiser les ventes (promotions, animations...).
- Assurer le suivi des actions correctives et valoriser les bonnes pratiques.
- Préparer et suivre les projets d'ouverture de nouveaux magasins, les extensions ou les relocalisations de magasins ; gérer les fermetures de magasins.
- Élaborer des plans d'action spécifiques en lien avec les directeurs de magasins, en phase d'ouverture, d'extension ou de relocalisation.

# Directeur régional (H/F)

**Vente & Relation client**  
**Grandes unités de vente**  
**Direction réseau**

## Compétences techniques

### MANAGER LES ÉQUIPES DE DIRECTION DES MAGASINS

- Anticiper et gérer les mouvements du personnel.
- Définir et appliquer une politique managériale adaptée.
- Définir les objectifs des équipes de direction des magasins
- Veiller à l'atteinte des objectifs collectifs et individuels.
- Animer et motiver, encourager les initiatives.
- Accompagner les équipes de direction dans la gestion du changement et les évolutions d'organisation.
- Gérer les difficultés, les conflits.
- Contrôler le respect des obligations administratives et réglementaires relatives à la gestion du personnel.

### GARANTIR LE DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES DES ÉQUIPES

- Évaluer les équipes de direction.
- Identifier les potentiels et les besoins en compétences des équipes de direction.
- Procéder aux recrutements.
- Définir un plan d'action adapté pour assurer le développement des compétences des équipes de direction (formation, coaching...)
- Former et accompagner les équipes de direction.
- Définir avec les responsables de magasin un plan de développement des compétences des équipes.

## 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 :

- Capacité à convaincre
- Capacité d'analyse et de synthèse
- 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 régional intervient sous la responsabilité du directeur réseau et/ou du directeur commercial. Il est en relation avec les directeurs et managers des magasins de son secteur. Il travaille en collaboration avec le service marketing et les services supports : ressources humaines, juridiques...

En externe : Il est en relation avec les partenaires commerciaux locaux et le cas échéant avec les fournisseurs.

## Mobilité professionnelle

Le directeur régional peut évoluer vers les fonctions de directeur réseau, directeur commercial. Il peut également s'orienter vers des fonctions à responsabilités dans le marketing.