

Directeur réseau / Directeur d'enseignes (H/F)

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

Description de l'emploi

Le directeur réseau élabore, anime et supervise la stratégie et le développement du réseau commercial. Pour mettre en œuvre la stratégie, il s'appuie sur les directeurs régionaux qu'il encadre.

Il définit les objectifs et le plan de développement du réseau commercial dans le respect de la politique commerciale et de l'identité de l'enseigne. Il détermine les plans d'action et les moyens nécessaires en vue d'accroître le réseau, les ventes et le chiffre d'affaires.

Il s'assure que les plans d'action mis en œuvre par les directeurs régionaux sont en cohérence avec la politique commerciale de l'entreprise.

Il suit les résultats et les indicateurs commerciaux et de performance, identifie les leviers nécessaires pour optimiser la stratégie et la performance commerciale du réseau.



Activités

- Définition d'un plan d'action pour la mise en œuvre de la stratégie et du développement du réseau commercial.
- Pilotage et supervision de la mise en œuvre de la stratégie et du développement du réseau commercial.
- Élaboration et suivi des budgets alloués.
- Définition des indicateurs de performance de la stratégie commerciale.
- Analyse des indicateurs de performance.
- Définition et déploiement des actions correctives ou d'amélioration pour atteindre les objectifs fixés.
- Management et accompagnement des directeurs régionaux.
- Reporting auprès du comité de direction de l'activité du réseau et des résultats commerciaux.

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 de directeur régional. Une pratique de l'anglais est 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

Directeur réseau / Directeur d'enseignes (H/F)

Vente & Relation client
Grandes unités de vente
Direction réseau

Compétences techniques

DÉFINIR ET PILOTER LA STRATÉGIE ET LE DÉVELOPPEMENT DU RÉSEAU COMMERCIAL DANS UN ENVIRONNEMENT OMNISCANAL

- Construire et piloter la veille commerciale et concurrentielle.
- Analyser et appréhender les évolutions du marché et de l'environnement concurrentiel de l'entreprise, de l'enseigne.
- Identifier les opportunités du marché et définir la stratégie et les axes de développement du réseau commercial.
- Définir les objectifs et le plan de développement du réseau commercial.
- Identifier et planifier les actions opérationnelles commerciales et marketing pour atteindre les objectifs.
- Déterminer les budgets et les moyens nécessaires pour la réalisation du plan d'action commercial.
- Assurer le suivi des budgets, analyser les différents postes budgétaires et mesurer, le cas échéant, les écarts budgétaires.
- Optimiser et effectuer des arbitrages budgétaires.
- Mettre en œuvre auprès des directeurs régionaux le plan d'action de développement commercial.
- Représenter l'entreprise auprès d'acteurs stratégiques, lors d'événements professionnels.
- Entretien et développer son réseau professionnel.

DÉFINIR ET PILOTER LA PERFORMANCE DE LA STRATÉGIE ET DU DÉVELOPPEMENT DU RÉSEAU COMMERCIAL

- Déterminer les indicateurs de suivi et d'analyse de la performance commerciale et du plan d'action.
- Concevoir les tableaux de bord de gestion et de suivi du plan d'action de développement commercial.
- Suivre et analyser les indicateurs de performance, évaluer l'atteinte des objectifs.
- Identifier les écarts significatifs, en diagnostiquer les causes.
- Définir le cas échéant des orientations correctives pour renforcer la performance du développement commercial.
- Piloter et assurer le suivi de la mise en œuvre des actions correctives.
- Rédiger des rapports d'activité périodiques et effectuer des reportings réguliers au comité de direction.



GARANTIR LE DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES DES DIRECTEURS RÉGIONAUX

- Définir, en lien avec les services RH, un plan d'action adapté pour assurer le développement des compétences de l'équipe de collaborateurs.
- Procéder aux entretiens et aux évaluations de l'équipe de collaborateurs.
- Identifier les potentiels et les besoins en compétences des équipes de direction.
- Procéder aux recrutements.
- Organiser les parcours d'intégration des nouveaux collaborateurs.

MANAGER LES DIRECTEURS RÉGIONAUX

- Définir et appliquer une politique managériale adaptée.
- Définir les objectifs individuels et collectifs des directeurs.
- Veiller à l'atteinte des objectifs collectifs et individuels.
- Animer et motiver, encourager les initiatives.
- Gérer les difficultés, les conflits.
- Participer à la définition et à la mise en place des plans de rémunération (variable) des directeurs régionaux.
- Accompagner les directeurs régionaux dans la gestion du changement et les évolutions d'organisation.
- Anticiper et gérer les mouvements du personnel.
- Contrôler le respect des obligations administratives et réglementaires relatives à la gestion du personnel.

Directeur réseau / Directeur d'enseignes (H/F)

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

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
- Capacité à fédérer

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



Relations fonctionnelles externes et internes

En interne : Selon l'organisation de l'entreprise, le directeur réseau est rattaché à la direction commerciale ou à la direction générale. Il est en relation avec les directeurs régionaux et directeurs des magasins. Il travaille en collaboration avec le service marketing et les services supports : ressources humaines, juridiques...

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

Mobilité professionnelle

Le directeur réseau peut évoluer au niveau national ou international en prenant en charge un réseau de magasins sur une zone géographique plus large. Il peut également s'orienter vers des fonctions de directeur commercial.