

Responsable, animateur de rayon (H/F)

Vente & Relation client
Grandes unités de vente
Vente en magasin

Description de l'emploi

Le responsable, animateur de rayon organise, gère, développe et anime, avec l'aide de son équipe de vendeurs, les ventes de produits et services d'un ou plusieurs rayons du magasin selon la réglementation du commerce et la stratégie commerciale de l'entreprise. Il est garant de la bonne tenue des rayons.

Il travaille en collaboration avec le responsable de secteur et le directeur du magasin pour développer le chiffre d'affaires du magasin, assurer la réussite commerciale et la satisfaction client.

Il encadre, gère l'équipe de vente au quotidien, assure l'intégration des nouveaux collaborateurs et le développement des compétences de l'équipe.



Autres appellations

- Manager de rayon
- Chef de rayon

Accès à l'emploi

Profil recherché :

La promotion interne est fréquente et ce poste nécessite de l'expérience dans des fonctions intermédiaires pour appréhender le métier (conseiller de vente...).

Le métier est aussi accessible avec un diplôme de niveau bac + 2 à bac + 3 dans les secteurs de la vente et du commerce.

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 rayon
- Titre professionnel - Manager d'unité marchande
- BTS - Management commercial opérationnel
- Titre à finalité professionnelle - Gestionnaire d'unité commerciale
- BUT - Techniques de commercialisation : marketing et management du point de vente
- Titre à finalité professionnelle - Responsable de distribution omnicanale
- Licence Professionnelle - Commerce et distribution

Activités

- Mise en œuvre de la politique commerciale du magasin sur son rayon.
- Gestion et fiabilité des stocks, des approvisionnements et des réassorts.
- Animation et supervision des activités de mise en rayon, étiquetage, implantation et mise en valeur des produits.
- Mise en place des promotions et des animations commerciales.
- Gestion et suivi de la relation client sur son rayon.
- Suivi des indicateurs de performance de son rayon.
- Management, animation en lien avec la relation client et accompagnement des collaborateurs de son équipe.

Responsable, animateur de rayon (H/F)

Vente & Relation client
Grandes unités de vente
Vente en magasin

Compétences techniques

ASSURER LE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL DU RAYON

- Participer à la définition des objectifs commerciaux, à la construction de l'offre du rayon.
- Organiser les opérations commerciales pour développer le trafic et le chiffre d'affaires, dans le respect de la politique commerciale de l'enseigne.
- Assurer la gestion budgétaire de son secteur/rayon.
- Participer au suivi et à l'analyse des indicateurs commerciaux et des indicateurs de performance économique.
- Identifier et mettre en œuvre des actions correctives pour le développement des ventes et la performance commerciale.
- Effectuer une veille sur les nouveautés du magasin et sur la concurrence en s'appuyant sur les ressources du magasin, celles des fournisseurs et partenaires.

GÉRER L'APPROVISIONNEMENT DES RAYONS

- Contrôler la cohérence entre stocks réels et stocks virtuels.
- Suivre les commandes automatisées, référencées par le siège et leur livraison.
- Superviser la réalisation des inventaires.
- Superviser la mise en rayon, le réassortiment des rayons.
- Veiller et garantir le bon état marchand de la surface de vente et la conformité de la présentation des produits : retrait des articles non conformes, maintien de l'attractivité et la propreté de l'espace de vente, affichage des prix des informations réglementaires et éléments de signalétique conformes aux normes en vigueur, respect du plan de merchandising.
- Veiller à l'application des règles de sécurisation des produits et de prévention de démarque inconnue.
- Veiller au respect des règles de Qualité, Hygiène, Sécurité, Environnement (QHSE).

GÉRER LA RELATION CLIENT

- Garantir la qualité de l'accueil et du service à la clientèle, la satisfaction client.
- Repérer le parcours client pour identifier les opportunités de vente de biens et services dans un environnement omnicanal.
- Assurer la mise en place d'un parcours de vente permettant de proposer une expérience shopping personnalisée.
- Traiter les retours, les réclamations des clients et les litiges complexes et proposer des solutions adaptées.
- Suivre les indicateurs de satisfaction client au regard des objectifs fixés.
- Mettre en œuvre les leviers et actions pour améliorer la relation client, accroître la satisfaction client.



MANAGER L'ÉQUIPE DE VENTE DU RAYON

- Appliquer une posture managériale adaptée.
- Définir et communiquer, en lien avec sa direction, les objectifs individuels et collectifs de l'équipe.
- Veiller à l'atteinte des objectifs collectifs et individuels.
- Animer, motiver et encourager les initiatives.
- Veiller à l'application des règles de sécurité des biens et des personnes en vigueur, des consignes et procédures de travail, du règlement intérieur, de la tenue et de la posture professionnelles.
- Anticiper et gérer les difficultés, les conflits.
- 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.

Responsable, animateur de rayon (H/F)

Vente & Relation client
Grandes unités de vente
Vente en magasin

Compétences techniques

GARANTIR LE DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES DE L'ÉQUIPE DE VENTE

- Participer aux entretiens et aux évaluations de l'équipe.
- Identifier les potentiels et les besoins en compétences de l'équipe.
- Participer, avec les services RH, à la mise en place d'un plan de développement des compétences de l'équipe.
- Accompagner l'équipe dans l'exécution de ses activités, apporter un appui technique et/ou méthodologique, former de manière ponctuelle et occasionnelle sur les activités de vente de son équipe.

RENDRE COMPTE DE SES ACTIVITÉS

- Renseigner les tableaux de bord et les supports de gestion et de suivi liés à l'activité.
- Transmettre les informations appropriées, signaler, alerter ou interroger les bons interlocuteurs en cas de besoin : rupture de produits, dysfonctionnement équipements du magasin, anomalie de stocks...
- Proposer des actions d'amélioration dans son domaine d'activité.

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 d'écoute, empathie
- Capacité à expliquer
- Créativité, curiosité
- Réactivité et prise de décision

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



Relations fonctionnelles externes et internes

En interne : Le responsable, animateur de rayon intervient sous la responsabilité du responsable de secteur et du directeur du magasin. Il est en relation avec l'équipe de vendeurs du magasin qu'il encadre et les services supports ponctuellement (logistique, administratif...)

En externe : Il est en relation avec la clientèle du magasin : particuliers et/ou professionnels et avec les fournisseurs et les services externalisés en cas de besoin (informatique, maintenance...).

Mobilité professionnelle

Avec l'expérience et des formations complémentaires, le responsable, animateur de rayon peut progressivement évoluer vers les fonctions de responsable de département/de secteur, puis directeur de magasin. Il peut aussi envisager des opportunités de mobilité interne inter-magasins.