

Responsable/animateur de région, de secteur régional, de réseau (H/F)

Vente & Relation client

Petites et moyennes unités de vente

Direction réseau régional

Description de l'emploi

Le responsable/animateur de région suit les indicateurs économiques des magasins de son secteur, compare les résultats aux objectifs de la stratégie commerciale et propose des plans d'actions ciblés pour améliorer leurs performances.

Il visite l'ensemble des magasins et accompagne les équipes de direction dans la mise en œuvre de la stratégie commerciale de l'enseigne. Il propose des solutions commerciales, économiques, opérationnelles et organisationnelles pour répondre aux problématiques de chaque magasin.

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.

Emploi non existant dans certaines entreprises du bricolage.



Autres appellations :

Activités

- Suivi de la mise en œuvre de la stratégie commerciale au niveau de son secteur régional.
- Accompagnement des équipes de direction des magasins de son périmètre dans la mise en œuvre et le développement commercial, économique, opérationnel et organisationnel.
- Suivi et analyse des indicateurs de performance des magasins de son périmètre.
- Préconisations de plans d'actions avec les équipes de direction des magasins pour améliorer la performance du magasin et la satisfaction client.
- Suivi des plans d'actions avec les équipes de direction des magasins.
- Mise en œuvre d'actions spécifiques sur des projets d'ouvertures de nouveaux points de vente, d'extensions ou de relocalisations en adéquation avec la stratégie commerciale.
- Reporting auprès de la direction commerciale sur l'activité et les résultats commerciaux des magasins de son secteur.

Accès à l'emploi

Profil recherché :

Niveau Bac + 4 : formation commerciale, gestion, marketing.

Le métier est accessible aux personnes issues du terrain avec une expérience similaire ou d'encadrement dans la grande distribution.

Une pratique de l'anglais peut être recommandée.

Formations courantes (liste non exhaustive) :

- DIPLOVIS - Programme supérieur de gestion et de commerce
- Diplôme d'Études Supérieures en Commerce et Management Opérationnel
- Titre à finalité professionnelle - Responsable du développement commercial
- DIPLOVIS - Diplôme Supérieur en Marketing Commerce et Gestion
- Diplôme d'études supérieures en commerce et management opérationnel

Responsable/animateur de région, de secteur régional, de réseau (H/F)

Vente & Relation client

Petites et moyennes unités de vente

Direction réseau régional

Compétences techniques

SUIVRE LA MISE EN ŒUVRE DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE ET DU CONCEPT DE L'ENSEIGNE AU NIVEAU DE SON SECTEUR

- Appréhender la stratégie commerciale et le concept de l'enseigne.
- Effectuer une veille permanente sur son secteur, les différents acteurs et la concurrence, sur les produits et services de l'enseigne.
- Participer au déploiement du réseau de partenaires en identifiant des opportunités d'implantations, sur son secteur.
- Représenter et promouvoir l'enseigne à l'extérieur et auprès des magasins de son réseau.
- Préparer et réaliser des visites régulières des magasins pour s'assurer de l'application de la stratégie commerciale.
- Impulser et animer la stratégie commerciale auprès des directeurs de magasin.
- Garantir la bonne application de la stratégie commerciale au niveau de son secteur.
- Vérifier dans les magasins de son secteur la disponibilité des produits, le plan d'implantation et de merchandising.
- 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, grâce aux observations de terrain, les anomalies et dysfonctionnements
- Relayer les opérations marketing (publicités sur les lieux de vente, promotions, campagnes...) auprès des magasins de son secteur.
- Mettre en œuvre, avec les équipes de direction de magasin, les opérations marketing (actions de promotion ou de communication...).
- Participer aux projets et aux lancements d'ouverture de nouveaux magasins, extensions ou relocalisations de magasins sur son secteur.



PILOTER LA PERFORMANCE DES MAGASINS DE SON SECTEUR

- Définir, avec sa direction commerciale, les objectifs économiques et financiers de l'enseigne pour son secteur.
- Suivre les budgets en collaboration avec les directeurs de magasin.
- Suivre et analyser l'évolution du chiffre d'affaires, les indicateurs économiques et commerciaux des magasins de son secteur.
- Analyser les indicateurs de performance après chaque opération commerciale afin d'améliorer les prochaines opérations.
- Évaluer et comparer les résultats avec les objectifs économiques et financiers de son secteur.
- Identifier les écarts entre les objectifs fixés et les résultats atteints ; en déterminer les causes
- Définir, en lien avec sa direction commerciale, le cas échéant un plan d'action correctif pour atteindre les objectifs fixés au niveau de son secteur.
- Assurer le reporting des résultats et indicateurs de performance auprès de la direction commerciale.

Responsable/animateur de région, de secteur régional, de réseau (H/F)

Vente & Relation client

Petites et moyennes unités de vente

Direction réseau régional

Compétences techniques

ACCOMPAGNER ET ANIMER LE RÉSEAU DE MAGASINS DE SON SECTEUR

- Définir, organiser et mettre en œuvre un plan d'accompagnement commercial, économique, opérationnel et/ou organisationnel visant à répondre aux problématiques de chaque magasin.
- Élaborer des plans d'action spécifiques en lien avec les directeurs de magasins, en phase d'ouverture, d'extension ou de relocalisation.
- Accompagner les magasins de son secteur dans la mise en œuvre d'actions correctives ou d'améliorations commerciales, économiques, opérationnelles et/ou organisationnelles.
- Animer des groupes de travail auprès des équipes de direction des magasins et relayer la communication de l'enseigne de son réseau.
- Former les équipes de direction aux modes opératoires, aux outils mis à leur disposition, aux bonnes pratiques, au déploiement des offres commerciales et des actions marketing.

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'analyse et de synthèse
- Réactivité et prise de décision
- Capacité à fédérer

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



Relations fonctionnelles externes et internes

En interne : Le responsable/animateur de région intervient sous la responsabilité 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 responsable/animateur de région peut évoluer, dans les grandes unités de vente vers les fonctions de directeur réseau ou de directeur commercial. Il peut également s'orienter vers des fonctions à responsabilités dans le marketing.