

Appellations

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Marchandiseur / Marchandiseuse | <input type="checkbox"/> Responsable de service merchandising |
| <input type="checkbox"/> Optimisateur / Optimisatrice de linéaires | <input type="checkbox"/> Responsable merchandising |
| <input type="checkbox"/> Promoteur / Promotrice de linéaires | <input type="checkbox"/> Technicien / Technicienne en merchandising |
| <input type="checkbox"/> Responsable de service merchandising | <input type="checkbox"/> Technicien / Technicienne en merchandising |

Définition

Optimise l'organisation des linéaires de vente (implantation, mise en valeur, quantité, ...) afin d'accroître la rentabilité commerciale d'une surface de vente (hypermarché, ...) selon les objectifs commerciaux de la marque ou de l'enseigne.

Peut réaliser des outils d'aide à la vente.

Peut coordonner une équipe.

Accès à l'emploi métier

Cet emploi/métier est accessible avec un diplôme de niveau Bac+2 (DUT, BTS) à Master (M1, Diplôme d'Ingénieur Maître, ...) en commerce, distribution et vente.

Conditions d'exercice de l'activité

L'activité de cet emploi/métier s'exerce au sein de centrales d'achat, d'entreprises de fabrication, d'enseignes de la grande distribution, de sociétés prestataires de service en relation avec différents interlocuteurs (commerciaux, acheteurs, chefs de rayon, ...).

Elle peut s'exercer le samedi.

Activités et compétences de base

| Activités | | Compétences |
|--|---------------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> Analyser les habitudes de consommation, les taux de rotation des produits, les ventes réalisées et élaborer un plan d'action commercial (produits à exposer, lieu, durée, ...) <input type="checkbox"/> Concevoir des présentations et des modes de conditionnement de produits (décors, Publicité sur le Lieu de Vente, ...) et en suivre la réalisation <input type="checkbox"/> Définir le plan d'implantation des produits et négocier la mise en place avec les chefs de rayon, de département <input type="checkbox"/> Concevoir le planogramme (gestion des assortiments, ...), le transmettre au personnel de vente et en contrôler l'application <input type="checkbox"/> Apporter un appui aux vendeurs, commerciaux sur les techniques de merchandising <input type="checkbox"/> Réaliser le bilan des actions de merchandising et déterminer des axes d'évolution avec les chefs de produit, responsable marketing | Ec Ae E Ce Es Ei | <input type="checkbox"/> Méthodes d'approvisionnement <input type="checkbox"/> Règles de constitution d'un assortiment de produits <input type="checkbox"/> Géomercatique <input type="checkbox"/> Modes de conditionnement des aliments <input type="checkbox"/> Techniques de communication <input type="checkbox"/> Techniques de publicité (choix de médias, supports, ...) <input type="checkbox"/> Typologie des clients/consommateurs <input type="checkbox"/> Analyse statistique <input type="checkbox"/> Techniques commerciales |

Activités et compétences de base

| Activités | Compétences |
|-----------|---|
| | <input type="checkbox"/> Utilisation de logiciels de gestion de linéaires <input type="checkbox"/> Utilisation de logiciels de gestion de base de données <input type="checkbox"/> Utilisation d'outils bureautiques (traitement de texte, tableur,...) |

Activités et compétences spécifiques

| Activités | Compétences |
|--|---|
| Intervenir dans un domaine : <input type="checkbox"/> Aménagement et équipement de la maison <input type="checkbox"/> Equipement de la personne <input type="checkbox"/> Parapharmacie, hygiène, parfumerie <input type="checkbox"/> Produits culturels <input type="checkbox"/> Produits de Grande Consommation -PGC- <input type="checkbox"/> Produits frais <input type="checkbox"/> Produits saisonniers <input type="checkbox"/> Textile | A S Sc A E Cr Cr R |
| <input type="checkbox"/> Participer à la définition de la politique globale de merchandising de l'entreprise (recommandations, indicateurs de mesure, ...) | Ec |
| <input type="checkbox"/> Elaborer ou faire évoluer des outils d'aide à la vente (guide vitrines, guide présentation de collection, ...) à destination de distributeurs | Ec |
| <input type="checkbox"/> Elaborer ou gérer les opérations d'animation au sein d'un magasin | Sc |
| <input type="checkbox"/> Définir et suivre le budget d'une structure | C <input type="checkbox"/> Gestion budgétaire |
| <input type="checkbox"/> Mener les actions de gestion de ressources humaines (recrutement, formation, ...) | Es <input type="checkbox"/> Eléments de base en gestion des Ressources Humaines |
| <input type="checkbox"/> Coordonner l'activité d'une équipe | E |

Environnements de travail

| Structures | Secteurs | Conditions |
|---|---|------------|
| <input type="checkbox"/> Centrale d'achat <input type="checkbox"/> Entreprise industrielle <input type="checkbox"/> Société de services | <input type="checkbox"/> Commerce/grande distribution | |

Mobilité professionnelle

Emplois / Métiers proches

| Fiche ROME | Fiches ROME proches |
|---|---|
| D1506 - Marchandisage ■ Toutes les appellations | B1301 - Décoration d'espaces de vente et d'exposition — Toutes les appellations |

Emplois / Métiers envisageables si évolution

| Fiche ROME | Fiches ROME envisageables si évolution |
|---|---|
| D1506 - Marchandisage ■ Toutes les appellations | D1406 - Management en force de vente — Toutes les appellations |
| D1506 - Marchandisage ■ Toutes les appellations | K2111 - Formation professionnelle — Formateur / Formatrice commerce vente |
| D1506 - Marchandisage ■ Toutes les appellations | M1102 - Direction des achats — Toutes les appellations |
| D1506 - Marchandisage ■ Toutes les appellations | M1703 - Management et gestion de produit — Toutes les appellations |
| D1506 - Marchandisage ■ Toutes les appellations | M1705 - Marketing — Toutes les appellations |
| D1506 - Marchandisage ■ Toutes les appellations | M1707 - Stratégie commerciale — Toutes les appellations |