

**Appellations**

- |   |   |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Adjoint / Adjointe au chef de rayon produits non alimentaires        | <input type="checkbox"/> Chef de rayon librairie papeterie                      |
| <input type="checkbox"/> Adjoint / Adjointe au responsable de rayon produits non alimentaires | <input type="checkbox"/> Chef de rayon photo image et son                       |
| <input type="checkbox"/> Chef de rayon bazar  | <input type="checkbox"/> Chef de rayon produits culturels                       |
| <input type="checkbox"/> Chef de rayon bricolage  | <input type="checkbox"/> Chef de rayon produits non alimentaires                |
| <input type="checkbox"/> Chef de rayon électroménager   | <input type="checkbox"/> Chef de rayon puériculture                             |
| <input type="checkbox"/> Chef de rayon équipement de la maison                                | <input type="checkbox"/> Chef de rayon sport                                    |
| <input type="checkbox"/> Chef de rayon équipement de la personne                              | <input type="checkbox"/> Chef de rayon téléphonie                               |
| <input type="checkbox"/> Chef de rayon hygiène et parfumerie                                  | <input type="checkbox"/> Chef de rayon textile                                  |
| <input type="checkbox"/> Chef de rayon informatique   | <input type="checkbox"/> Manager / Manageuse de rayon produits non alimentaires |
| <input type="checkbox"/> Chef de rayon jardinerie et animalerie                               | <input type="checkbox"/> Responsable de rayon produits non alimentaires         |
| <input type="checkbox"/> Chef de rayon jouets   |   |

**Définition**

Supervise les flux de ventes, met en place les opérations commerciales et coordonne les activités d'une équipe de vendeurs et d'employés de libre-service d'un ou plusieurs rayon(s) de produits non alimentaires (bricolage, produits culturels, électroménager, informatique, équipement de la personne, ...) selon la réglementation du commerce et la stratégie commerciale de l'enseigne.

Peut conseiller la clientèle sur les produits en rayon.

**Accès à l'emploi métier**

Cet emploi/métier est accessible avec un diplôme de niveau bac+2 (BTS, DUT, ...) en commerce, vente et distribution.

Il est également accessible avec un diplôme de niveau Bac (professionnel, ...) en commerce, vente, complété par une expérience professionnelle dans le secteur.

Des connaissances dans un domaine spécifique (jardinerie, bricolage, informatique, ...) peuvent être demandées.

La pratique de l'outil informatique (tableur, logiciel de gestion de stocks, ...) est exigée.

**Conditions d'exercice de l'activité**

L'activité de cet emploi/métier s'exerce au sein de grandes et moyennes surfaces (hypermarchés, grandes surfaces spécialisées ou de bricolage, ...), de grands magasins, de magasins populaires, en contact avec différents services et intervenants (vendeurs, directeur de magasin, fournisseurs, centrale d'achat, service comptable, ...) parfois en relation avec les clients.

Elle varie selon la taille de la structure et son mode d'organisation (commandes et cadenciers automatisés, logiciels d'analyse de flux, ...).

Elle peut s'exercer les fins de semaine, jours fériés et être soumise à des variations saisonnières (fêtes de fin d'année, rentrée scolaire, ...).

## Activités et compétences de base

Activités		Compétences
<input type="checkbox"/> Suivre l'état des stocks, identifier les besoins en approvisionnement et établir les commandes <input type="checkbox"/> Vérifier la livraison de marchandises, contrôler les produits, organiser et superviser leur stockage <input type="checkbox"/> Adapter le plan d'implantation des articles selon le chiffre d'affaires, les opérations commerciales et contrôler la mise en rayon <input type="checkbox"/> Suivre et analyser les résultats des ventes et proposer des ajustements <input type="checkbox"/> Mettre en place les opérations commerciales selon les marges, le chiffre d'affaires et les prévisions <input type="checkbox"/> Coordonner l'activité d'une équipe	Cr C Ci Ec Ei E	<input type="checkbox"/> Règles de gestion de stocks <input type="checkbox"/> Gestes et postures de manutention <input type="checkbox"/> Techniques de merchandising <input type="checkbox"/> Eléments de base en statistiques <input type="checkbox"/> E-procurement - Gestion électronique des achats <input type="checkbox"/> Utilisation de logiciels de gestion de stocks <input type="checkbox"/> Utilisation de cadencier <input type="checkbox"/> Lecture de tableaux de bord et d'indicateurs de suivi d'activité <input type="checkbox"/> Utilisation d'outils bureautiques (traitement de texte, tableur,...)

## Activités et compétences spécifiques

Activités		Compétences
<input type="checkbox"/> Réceptionner les retours clients, identifier les invendus et effectuer les échanges, remboursements, retours fournisseurs	Ce	
<input type="checkbox"/> Négocier les prix et les délais de livraison des produits avec les fournisseurs	Ec	<input type="checkbox"/> Techniques commerciales
<input type="checkbox"/> Organiser les inventaires des produits en magasin (planning, recrutement de personnels, ...)	Cs	
<input type="checkbox"/> Effectuer des relevés de prix auprès de la concurrence	Ce	<input type="checkbox"/> Utilisation d'appareils de lecture optique de codes-barres (pistolet, flasheur, ...)
<input type="checkbox"/> Recruter du personnel et le former aux procédures de l'établissement	E	
<input type="checkbox"/> Suivre et organiser le développement des compétences du personnel (formation continue, entretien annuel, ...)	Se	<input type="checkbox"/> Eléments de base en gestion des Ressources Humaines
<input type="checkbox"/> Former des employés aux techniques du métier	S	<input type="checkbox"/> Techniques pédagogiques

## Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
<input type="checkbox"/> Animalerie <input type="checkbox"/> Grand magasin <input type="checkbox"/> Grande Surface de Bricolage -GSB- <input type="checkbox"/> Grande Surface Spécialisée -GSS- <input type="checkbox"/> Hypermarché (2500 m2 et +) <input type="checkbox"/> Jardinerie <input type="checkbox"/> Librairie, papeterie	<input type="checkbox"/> Electroménager <input type="checkbox"/> Habillement et accessoires <input type="checkbox"/> Informatique et télécommunications <input type="checkbox"/> Jouets <input type="checkbox"/> Parapharmacie <input type="checkbox"/> Parfumerie <input type="checkbox"/> Produits culturels (disques, DVD, ...)	

## Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
<input type="checkbox"/> Magasin populaire <input type="checkbox"/> Supermarché (400 à 2500m2)	<input type="checkbox"/> Puériculture <input type="checkbox"/> Sport et loisirs <input type="checkbox"/> Téléphonie	

## Mobilité professionnelle

### Emplois / Métiers proches

Fiche ROME	Fiches ROME proches
<b>D1503 - Management/gestion de rayon produits non alimentaires</b> <input type="checkbox"/> Toutes les appellations	<b>D1301 - Management de magasin de détail</b> <input type="checkbox"/> Toutes les appellations
<b>D1503 - Management/gestion de rayon produits non alimentaires</b> <input type="checkbox"/> Toutes les appellations	<b>D1502 - Management/gestion de rayon produits alimentaires</b> <input type="checkbox"/> Toutes les appellations

### Emplois / Métiers envisageables si évolution

Fiche ROME	Fiches ROME envisageables si évolution
<b>D1503 - Management/gestion de rayon produits non alimentaires</b> <input type="checkbox"/> Toutes les appellations	<b>D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises</b> <input type="checkbox"/> Toutes les appellations
<b>D1503 - Management/gestion de rayon produits non alimentaires</b> <input type="checkbox"/> Toutes les appellations	<b>D1504 - Direction de magasin de grande distribution</b> <input type="checkbox"/> Toutes les appellations
<b>D1503 - Management/gestion de rayon produits non alimentaires</b> <input type="checkbox"/> Toutes les appellations	<b>D1506 - Marchandisage</b> <input type="checkbox"/> Toutes les appellations
<b>D1503 - Management/gestion de rayon produits non alimentaires</b> <input type="checkbox"/> Toutes les appellations	<b>D1509 - Management de département en grande distribution</b> <input type="checkbox"/> Toutes les appellations
<b>D1503 - Management/gestion de rayon produits non alimentaires</b> <input type="checkbox"/> Toutes les appellations	<b>K2111 - Formation professionnelle</b> <input type="checkbox"/> Formateur / Formatrice commerce vente
<b>D1503 - Management/gestion de rayon produits non alimentaires</b> <input type="checkbox"/> Toutes les appellations	<b>M1101 - Achats</b> <input type="checkbox"/> Toutes les appellations