

Appellations

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Directeur / Directrice de grand magasin | <input type="checkbox"/> Directeur / Directrice d'hypermarché |
| <input type="checkbox"/> Directeur / Directrice de grande surface | <input type="checkbox"/> Directeur adjoint / Directrice adjointe d'hypermarché |
| <input type="checkbox"/> Directeur / Directrice de Grande Surface de Bricolage -GSB- | <input type="checkbox"/> Directeur régional / Directrice régionale de supermarché |
| <input type="checkbox"/> Directeur / Directrice de Grande Surface Spécialisée -GSS- | <input type="checkbox"/> Directeur régional / Directrice régionale d'hyper ou de supermarché |
| <input type="checkbox"/> Directeur / Directrice de magasin à grande surface | <input type="checkbox"/> Directeur régional / Directrice régionale d'hypermarché |
| <input type="checkbox"/> Directeur / Directrice de magasin de grande distribution | <input type="checkbox"/> Responsable adjoint / adjointe de magasin de grande distribution |
| <input type="checkbox"/> Directeur / Directrice de réseau de la distribution | <input type="checkbox"/> Responsable de réseau de la distribution |
| <input type="checkbox"/> Directeur / Directrice de supermarché | <input type="checkbox"/> Responsable ventes de la distribution |
| <input type="checkbox"/> Directeur / Directrice de zone de la distribution | <input type="checkbox"/> Superviseur / Superviseuse d'hypermarché ou de supermarché |
| <input type="checkbox"/> Directeur / Directrice d'enseigne de la grande distribution | |

Définition

Organise et supervise l'activité d'une surface de vente de la grande distribution dans ses dimensions techniques, humaines et financières, afin de développer la rentabilité selon la politique commerciale de l'entreprise ou de l'enseigne/marque.

Peut superviser la gestion commerciale de plusieurs magasins.

Accès à l'emploi métier

Cet emploi/métier est accessible à partir d'un diplôme de niveau Bac +2 (BTS, DUT, ...) dans le secteur commercial, complété par une expérience professionnelle de chef de rayon, chef de département, directeur adjoint ou chef de secteur.

Conditions d'exercice de l'activité

L'activité de cet emploi/métier s'exerce au sein de structures de la grande distribution (grands magasins, grandes surfaces spécialisées, supermarchés, hypermarchés, ...) ou au siège de l'enseigne/marque, en relation avec différents interlocuteurs (chef de département, comptable, responsable régional, ...).

Activités et compétences de base

Activités		Compétences
<input type="checkbox"/> Définir la stratégie de l'entité commerciale ou mettre en oeuvre celle définie par la marque/enseigne <input type="checkbox"/> Déterminer les objectifs commerciaux du personnel d'encadrement, analyser l'activité et déterminer des axes d'évolution	E Ci	<input type="checkbox"/> Droit commercial <input type="checkbox"/> Eléments de base en marketing <input type="checkbox"/> Législation sociale

Activités et compétences de base

Activités		Compétences
<input type="checkbox"/> Superviser la gestion de l'entité commerciale et contrôler l'application des procédures d'hygiène et sécurité <input type="checkbox"/> Coordonner la communication interne de la structure (réunions, notes, directives, ...) <input type="checkbox"/> Communiquer le bilan annuel d'activité, le budget prévisionnel, ... à différents interlocuteurs <input type="checkbox"/> Superviser la gestion des ressources humaines d'une structure (paie, formation, recrutement, ...) <input type="checkbox"/> Négocier les prix et les délais de livraison des produits avec les fournisseurs	E Ec Ce E Ec	<input type="checkbox"/> Règles d'hygiène et de sécurité <input type="checkbox"/> Gestion comptable et administrative <input type="checkbox"/> Techniques de communication <input type="checkbox"/> Techniques de conduite de réunion <input type="checkbox"/> Techniques de management <input type="checkbox"/> Techniques de merchandising <input type="checkbox"/> Typologie des clients/consommateurs <input type="checkbox"/> Gestion des Ressources Humaines <input type="checkbox"/> Techniques commerciales <input type="checkbox"/> Utilisation d'outils bureautiques (traitement de texte, tableur,...)

Activités et compétences spécifiques

Activités		Compétences
<input type="checkbox"/> Analyser les données socioéconomiques et adapter la stratégie de vente (prix, garanties supplémentaires, ...)	Ei	
<input type="checkbox"/> Traiter des dossiers particuliers (litiges, ...) ou transmettre au service concerné	C	
<input type="checkbox"/> Communiquer et échanger des informations sur le bilan économique, social lors de commissions consultatives de l'entreprise	Es	
<input type="checkbox"/> Définir et mettre en place des actions de communication ou de partenariat avec des clubs sportifs, associations, ...	Es	
<input type="checkbox"/> Contrôler la rentabilité et la qualité des prestations d'un réseau régional de points de vente et proposer des actions correctives	C	<input type="checkbox"/> Techniques d'audit <input type="checkbox"/> Techniques pédagogiques

Environnements de travail

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

Mobilité professionnelle

Emplois / Métiers proches

Fiche ROME	Fiches ROME proches
D1504 - Direction de magasin de grande distribution ■ Toutes les appellations	D1406 - Management en force de vente — Toutes les appellations
D1504 - Direction de magasin de grande distribution ■ Toutes les appellations	M1102 - Direction des achats — Toutes les appellations
D1504 - Direction de magasin de grande distribution ■ Toutes les appellations	M1302 - Direction de petite ou moyenne entreprise — Toutes les appellations
D1504 - Direction de magasin de grande distribution ■ Toutes les appellations	M1704 - Management relation clientèle — Toutes les appellations
D1504 - Direction de magasin de grande distribution ■ Toutes les appellations	M1706 - Promotion des ventes — Toutes les appellations

Emplois / Métiers envisageables si évolution

Fiche ROME	Fiches ROME envisageables si évolution
D1504 - Direction de magasin de grande distribution ■ Toutes les appellations	K2111 - Formation professionnelle — Formateur / Formatrice commerce vente
D1504 - Direction de magasin de grande distribution ■ Toutes les appellations	M1705 - Marketing — Toutes les appellations
D1504 - Direction de magasin de grande distribution ■ Toutes les appellations	M1707 - Stratégie commerciale — Toutes les appellations