

Chef de rayon grandes unités de vente (H/F)

Autres appellations

Manager de rayon (H/F), Manager des ventes (H/F), Responsable de rayon (H/F), Responsable d'unité commerciale (H/F), Responsable point de vente (H/F), Responsable point de vente animalerie (H/F), Sales Manager (H/F),

Famille de métiers

Vente et relation client (Grandes unités de vente)

Code ROME : D1503

Description

Le chef de rayon grandes unités de vente (H/F) est responsable d'un secteur délimité du magasin, généralement défini par une gamme de produits.

Il est à la tête de sa propre équipe pour atteindre des objectifs de chiffre d'affaires et de rentabilité à réaliser chaque mois.

Missions principales

- Choisir les produits proposés au public et gérer les stocks.
- Mettre en place l'offre disponible dans les rayons.
- Passer les commandes aux fournisseurs.

Activités et compétences

▼ Animer et gérer les équipes

Accompagner les conseillers de vente dans la mise en œuvre de cérémoniaux clients et la création de relations commerciales personnalisés

Animer et motiver les équipes

Appliquer la réglementation du travail

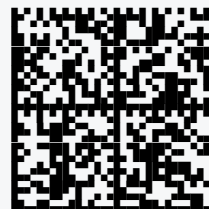
Assurer le suivi du travail des équipes

Définir et communiquer les objectifs commerciaux des équipes

Organiser auprès des équipes la mise en œuvre des lancements d'animation commerciale

Organiser et gérer les plannings du personnel en s'assurant de leur cohérence

Pour consulter la fiche métier en ligne, scannez le code ou suivez le lien ci-dessous :



<https://www.perspectivescommerce.com/metier/fiche/208>

▼ Assurer le développement commercial du rayon

Assurer la gestion budgétaire du point de vente

Assurer la mise en œuvre de plans d'actions et d'actions correctives pour le développement des ventes et de la performance commerciale

Participer à la construction de l'offre du rayon

Participer à la définition des objectifs commerciaux du point de vente

Participer à la veille concurrentielle sur la zone de chalandise

Suivre et analyser la performance commerciale

▼ Gérer les stocks de produits et les marchandises

Assurer la réalisation des inventaires

Contrôler les stocks

Participer éventuellement à la gestion d'un portefeuille de fournisseurs

S'assurer de l'approvisionnement et du réassortiment du point de vente

Superviser la mise en réserve des marchandises

Superviser la réception et le contrôle des livraisons

Veiller à une rotation optimale des stocks et des marchandises

▼ Organiser et gérer la surface de vente

Faire appliquer des règles d'hygiène et de sécurité

Faire appliquer les règles de sécurisation des produits et de démarque inconnue

Préparer et mettre les produits en rayon, dans les linéaires

Veiller à la bonne tenue marchande du rayon, de la surface de vente

Veiller à la mise en œuvre des règles du merchandising définies au sein de l'entreprise, de l'enseigne

▼ Veiller à une bonne gestion de la relation client

Accompagner les collaborateurs

Assurer la mise en place un cérémonial de vente permettant de proposer une expérience shopping personnalisée

Coordonner et gérer l'accueil client

Veiller à la garantie de la qualité de l'accueil client et du service apporté dans un environnement omnicanal



Vous souhaitez en savoir plus sur ce métier ?

Statistiques, offres d'emploi, témoignage... Rendez-vous sur [perspectivescommerce.com](https://www.perspectivescommerce.com) !

Données emploi : <https://www.perspectivescommerce.com/metier/fiche/208/donnees>

Formations et débouchés : <https://www.perspectivescommerce.com/metier/fiche/208/formations>

Offres d'emploi : <https://www.perspectivescommerce.com/metier/fiche/208/offres>