

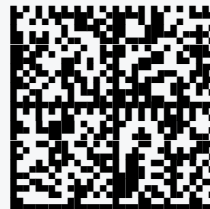
Directeur de magasin (H/F)

Famille de métiers

Vente et relation client (Grandes unités de vente)

Code ROME : D1301

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



<https://www.perspectivescommerce.com/metier/fiche/210>

Description

Le directeur de magasin (H/F) travaille au sein d'une grande surface et contribue au développement de l'enseigne. Il assure le bon fonctionnement de son magasin.

Missions principales

- ✓ Suivre les évolutions du marché.
- ✓ Elaborer les budgets prévisionnels.
- ✓ Superviser les approvisionnements et surveiller l'évolution des marges.

Activités et compétences

▼ Définir et piloter la stratégie commerciale du magasin

- Définir la stratégie locale du magasin
- Déterminer un plan d'action, les moyens et les ressources nécessaires de mise en œuvre
- Organiser une veille concurrentielle sur la zone de chalandise
- Piloter la mise en œuvre de la stratégie et la politique commerciale de l'enseigne en l'adaptant à l'environnement socio-économique
- Représenter les intérêts de l'enseigne auprès des institutions et des différents acteurs locaux

▼ Développer la performance économique et commerciale

- Assurer des reporting réguliers au directeur de réseau
- Définir les objectifs des différents départements
- Évaluer la performance économique
- Identifier et définir, le cas échéant, des axes d'amélioration et d'évolution ; piloter leur mise en œuvre
- Identifier les leviers pour développer le chiffre d'affaires du magasin

Participer à la définition des objectifs commerciaux du magasin
Piloter le déploiement d'animations et de protocoles commerciaux innovants
Suivre et analyser les tableaux de bord, les indicateurs commerciaux, les indicateurs de performance économique

▼ **Manager et gérer les équipes**

Animer et motiver les équipes, encourager les initiatives
Anticiper et gérer les conflits
Communiquer et informer sur les orientations et les objectifs commerciaux du magasin
Effectuer les entretiens d'évaluation et professionnels
Fédérer les équipes autour des valeurs et projets d'entreprise
Manager, encadrer et animer les équipes de managers
Piloter et accompagner les managers dans la mise en œuvre de la politique commerciale
Veiller au bon climat social au sein de l'établissement
Veiller au respect du règlement intérieur

▼ **Piloter la gestion financière et budgétaire**

Assurer le pilotage et le suivi budgétaire ; analyser les indicateurs budgétaires
Définir et construire les budgets prévisionnels
Garantir la bonne gestion budgétaire du magasin

▼ **Veiller à la qualité de la relation client**

Définir des plans d'actions pour accroître la satisfaction client
Garantir la qualité de l'accueil et du service à la clientèle, la satisfaction client
Identifier les leviers pour améliorer la relation client
Piloter la mise en œuvre de la politique « Relation client » définie par l'entreprise
Prendre en charge, le cas échéant, et régler les litiges et situations clients complexes
Suivre et analyser les indicateurs de satisfaction client au regard des objectifs fixés

▼ **Veiller à une organisation et une gestion optimale**

Garantir l'approvisionnement du magasin
Garantir la bonne tenue des réserves, des chambres froides
Garantir la bonne tenue marchande du magasin
Garantir la gestion optimale des stocks et des marchandises
Garantir la mise en œuvre de la politique HQSE de l'entreprise
Garantir le respect des réglementations de prix
Garantir le respect des règles de merchandising, de l'identité visuelle définies par l'enseigne
Organiser, piloter et coordonner les domaines d'activités et univers du magasin
Piloter la mise en œuvre des actions commerciales



Vous souhaitez en savoir plus sur ce métier ?

Statistiques, offres d'emploi, témoignage... Rendez-vous sur [perspectives commerce !](#)

Données emploi : <https://www.perspectivescommerce.com/metier/fiche/210/donnees>

Formations et débouchés : <https://www.perspectivescommerce.com/metier/fiche/210/formations>

Offres d'emploi : <https://www.perspectivescommerce.com/metier/fiche/210/offres>