

Directeur régional en grandes unités de vente(H/F)

Autres appellations

Chef de région (H/F), Coordinateur commercial (H/F), Directeur de zone (H/F),

Famille de métiers

Vente et relation client (Grandes unités de vente)

Code ROME : M1707

Description

Le directeur régional en grandes unités de vente (H/F) met en œuvre et coordonne la politique commerciale de l'entreprise et contribue au développement de l'activité et de la performance économique.

Il assure l'encadrement des équipes de direction des magasins de son secteur géographique.

Missions principales

- ✓ Mettre en œuvre la stratégie commerciale au niveau régional.
- ✓ Analyser et suivre le développement économique et la performance.
- ✓ Manager des équipes de direction des magasins.

Activités et compétences

▼ Définir et piloter la stratégie commerciale

Assurer auprès une représentation de l'enseigne, de l'entreprise auprès des autorités, des acteurs socio-économiques et institutionnels régionaux

Communiquer et assurer une bonne diffusion de l'information auprès des directeurs, des responsables de magasins

Concevoir et piloter la mise en place de plans d'actions de développement commercial, d'organisation des magasins, de communication, ...

Construire et proposer un schéma de développement régional de l'entreprise adapté à un environnement omnicanal

Définir les ressources nécessaires

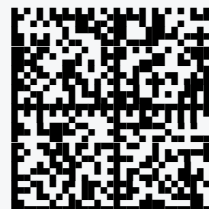
Définir un schéma de développement commercial régional, ses objectifs économiques et financiers au niveau régional

Développer les partenariats externes en cohérence avec la stratégie de l'entreprise

Garantir le déploiement de la politique commerciale de l'entreprise en la déclinant et l'adaptant au niveau régional

Identifier les opportunités de développement commercial

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



<https://www.perspectivescommerce.com/metier/fiche/182>

Organiser une veille concurrentielle et situer l'offre de l'entreprise au niveau régional

▼ Développer la performance économique et commerciale

Concevoir les budgets en collaboration avec les directeurs de magasin

Définir et fixer les objectifs économiques et financiers pour chaque magasin

Définir le cas échéant un plan d'action correctif pour atteindre les objectifs fixés au niveau régional, de chaque magasin

Suivre et analyser l'évolution du chiffre d'affaires, les indicateurs commerciaux au niveau régional, de chaque magasin

Suivre et analyser les principaux postes budgétaires

▼ Garantir la mise en œuvre de la politique de sécurités des personnes et des biens

Définir la politique de sécurité des magasins en lien avec les autorités compétentes

S'assurer de la mise en œuvre la politique de prévention et de sécurité des biens et des personnes dans chaque entité

▼ Manager et gérer les équipes

Accompagner les équipes de direction dans la gestion du changement et les évolutions d'organisation

Animer et motiver les équipes de direction, encourager les initiatives

Anticiper et gérer les conflits

Anticiper et gérer les mouvements du personnel

Contrôler le respect des obligations administratives et réglementaires relatives à la gestion du personnel

Définir et appliquer une politique managériale adaptée

Définir les objectifs des équipes de direction des magasins

Veiller à l'atteinte des objectifs collectifs et individuels

▼ Veiller à une organisation et une gestion optimale

Définir le cas échéant des axes de progrès

Définir les plans d'actions opérationnels visant une organisation et une gestion optimale de chaque magasin

Définir, organiser et mettre en œuvre un plan d'accompagnement de chaque magasin pour optimiser sa gestion et améliorer sa performance économique

Piloter les ouvertures, les extensions ou les relocalisations de magasins ; gérer les fermetures de magasins

Réaliser les visites et contrôles pour s'assurer de l'organisation et de la gestion optimale du magasin

S'assurer de la bonne mise en œuvre des orientations commerciales définies

Veiller à la conformité des obligations commerciales, administrative et réglementaire des magasins

Veiller au respect des procédures définies dans l'entreprise



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/182/donnees>

Formations et débouchés : <https://www.perspectivescommerce.com/metier/fiche/182/formations>

Offres d'emploi : <https://www.perspectivescommerce.com/metier/fiche/182/offres>