

Appellations

- | | |
|---|---|
| ☐ Adjoint / Adjointe au chef de rayon produits non alimentaires | ☐ Chef de rayon librairie papeterie |
| ☐ Adjoint / Adjointe au responsable de rayon produits non alimentaires | ☐ Chef de rayon photo image et son |
| ☐ Chef de rayon bazar | ☐ Chef de rayon produits culturels |
| ☐ Chef de rayon bricolage | ☐ Chef de rayon produits non alimentaires |
| ☐ Chef de rayon électroménager | ☐ Chef de rayon puériculture |
| ☐ Chef de rayon équipement de la maison | ☐ Chef de rayon sport |
| ☐ Chef de rayon équipement de la personne | ☐ Chef de rayon téléphonie |
| ☐ Chef de rayon hygiène et parfumerie | ☐ Chef de rayon textile |
| ☐ Chef de rayon informatique | ☐ Manager / Manageuse de rayon produits non alimentaires |
| ☐ Chef de rayon jardinerie et animalerie | ☐ Responsable de rayon produits non alimentaires |
| ☐ 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, ...).

Compétences de base

Savoir-faire		Savoirs
☐ Suivre l'état des stocks ☐ Préparer les commandes ☐ Définir des besoins en approvisionnement ☐ Vérifier la conformité de la livraison ☐ Superviser le stockage des produits ☐ Contrôler la conformité d'un produit ☐ Contrôler la mise en rayon des articles ☐ Adapter le plan d'implantation des articles ☐ Analyser les résultats des ventes ☐ Déterminer des mesures correctives ☐ Concevoir les opérations commerciales selon les marges, le chiffre d'affaires et les prévisions ☐ Décoder un tableau de bord ☐ Coordonner l'activité d'une équipe	C Cr C C C C Ci Ci Ec R Ei C Es	☐ Gestes et postures de manutention ☐ Merchandising / Marchandisage ☐ Statistiques ☐ Logiciels de gestion de stocks ☐ E-procurement ☐ Outils bureautiques ☐ Gestion des stocks et des approvisionnements ☐ Utilisation de cadencier

Compétences spécifiques

Savoir-faire		Savoirs
☐ Réceptionner des retours clients ☐ Identifier des invendus ☐ Effectuer des retours fournisseurs ☐ Effectuer des remboursements ☐ Effectuer des échanges de produits	Ce Ce Ce Ce Ce	
☐ Négocier un contrat ☐ Négocier des prix	Ec E	☐ Techniques commerciales
☐ Organiser l'inventaire des produits d'un magasin	Cs	☐ Techniques d'inventaire
☐ Effectuer des relevés de prix auprès de la concurrence	Ce	☐ Veille concurrentielle ☐ Utilisation d'appareils de lecture optique de codes-barres (pistolet, flasheur, ...)

Compétences spécifiques

Savoir-faire		Savoirs
☐ Recruter du personnel	E	☐ Gestion des Ressources Humaines
☐ Former du personnel à des procédures et techniques	Sr	
☐ Organiser des actions de formation	Se	☐ Techniques pédagogiques

Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
☐ Animalerie ☐ Grand magasin ☐ Grande Surface de Bricolage -GSB- ☐ Grande Surface Spécialisée -GSS- ☐ Hypermarché (2500 m2 et +) ☐ Jardinerie ☐ Librairie, papeterie ☐ Magasin populaire ☐ Supermarché (400 à 2500m2)	☐ Electroménager ☐ Habillement et accessoires ☐ Informatique et télécommunications ☐ Jouets ☐ Parapharmacie ☐ Parfumerie ☐ Produits culturels (disques, DVD, ...) ☐ Puériculture ☐ Sport et loisirs ☐ Téléphonie	

Mobilité professionnelle

Emplois / Métiers proches

Fiche ROME	Fiches ROME proches
D1503 - Management/gestion de rayon produits non alimentaires ☐ Toutes les appellations	D1301 - Management de magasin de détail ☐ Toutes les appellations
D1503 - Management/gestion de rayon produits non alimentaires ☐ Toutes les appellations	D1502 - Management/gestion de rayon produits alimentaires ☐ Toutes les appellations

Emplois / Métiers envisageables si évolution

Fiche ROME	Fiches ROME envisageables si évolution
D1503 - Management/gestion de rayon produits non alimentaires ☐ Toutes les appellations	D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises ☐ Toutes les appellations

Mobilité professionnelle

Emplois / Métiers envisageables si évolution

Fiche ROME	Fiches ROME envisageables si évolution
D1503 - Management/gestion de rayon produits non alimentaires ■ Toutes les appellations	D1504 - Direction de magasin de grande distribution — Toutes les appellations
D1503 - Management/gestion de rayon produits non alimentaires ■ Toutes les appellations	D1506 - Marchandisage — Toutes les appellations
D1503 - Management/gestion de rayon produits non alimentaires ■ Toutes les appellations	D1509 - Management de département en grande distribution — Toutes les appellations
D1503 - Management/gestion de rayon produits non alimentaires ■ Toutes les appellations	K2111 - Formation professionnelle — Formateur / Formatrice commerce vente
D1503 - Management/gestion de rayon produits non alimentaires ■ Toutes les appellations	M1101 - Achats — Toutes les appellations