

Appellations

- | | |
|--|--|
| ☐ Directeur / Directrice de grand magasin | ☐ Directeur / Directrice d'hypermarché |
| ☐ Directeur / Directrice de grande surface | ☐ Directeur adjoint / Directrice adjointe d'hypermarché |
| ☐ Directeur / Directrice de Grande Surface de Bricolage -GSB- | ☐ Directeur régional / Directrice régionale de supermarché |
| ☐ Directeur / Directrice de Grande Surface Spécialisée -GSS- | ☐ Directeur régional / Directrice régionale d'hyper ou de supermarché |
| ☐ Directeur / Directrice de magasin à grande surface | ☐ Directeur régional / Directrice régionale d'hypermarché |
| ☐ Directeur / Directrice de magasin de grande distribution | ☐ Responsable adjoint / adjointe de magasin de grande distribution |
| ☐ Directeur / Directrice de réseau de la distribution | ☐ Responsable de réseau de la distribution |
| ☐ Directeur / Directrice de supermarché | ☐ Responsable ventes de la distribution |
| ☐ Directeur / Directrice de zone de la distribution | ☐ Superviseur / Superviseuse d'hypermarché ou de supermarché |
| ☐ 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, ...).

Compétences de base

Savoir-faire		Savoirs
☐ Définir une stratégie commerciale ☐ Mettre en oeuvre une stratégie commerciale	E E	☐ Communication interne ☐ Droit commercial ☐ Marketing / Mercatique

Compétences de base

Savoir-faire		Savoirs
☐ Déterminer les axes d'évolution d'une activité commerciale ☐ Analyser une activité commerciale ☐ Déterminer les objectifs commerciaux du personnel d'encadrement ☐ Contrôler l'application des procédures d'hygiène et sécurité ☐ Superviser la gestion d'une entité commerciale ☐ Organiser et coordonner le circuit des informations sur le fonctionnement d'une structure ☐ Présenter le bilan annuel d'activité ☐ Superviser la gestion de ressources humaines ☐ Négocier un contrat ☐ Négocier des prix	Ci Ci Ci C E Ec Ce E Ec E	☐ Législation sociale ☐ Règles d'hygiène et de sécurité ☐ Gestion comptable ☐ Gestion administrative ☐ Techniques de communication ☐ Techniques commerciales ☐ Management ☐ Merchandising / Marchandisage ☐ Typologie du client ☐ Gestion des Ressources Humaines ☐ Outils bureautiques ☐ Techniques de conduite de réunion

Compétences spécifiques

Savoir-faire		Savoirs
☐ Analyser des données socioéconomiques ☐ Adapter une stratégie de vente à une cible ou un produit	I Ei	☐ Statistiques
☐ Traiter des dossiers de contentieux (litiges, réclamations ...) ☐ Transmettre des éléments de contentieux pour traitement	C C	
☐ Communiquer sur l'activité de son service auprès de sa structure	Ec	
☐ Mettre en place une politique de partenariat avec des clubs sportifs, des associations, .. ☐ Mettre en place des actions de communication	Es E	
☐ Contrôler la rentabilité et la qualité des prestations d'un réseau régional de points de vente ☐ Déterminer des mesures correctives	C R	☐ Techniques pédagogiques ☐ Audit interne

Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
☐ Grand magasin ☐ Grande Surface de Bricolage -GSB- ☐ Grande Surface Spécialisée -GSS-		

Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
☐ Hypermarché (2500 m2 et +) ☐ Magasin populaire ☐ 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