



- Employé(e) commercial
- Hôte/Hôtesse de caisse
- Conseiller(ère) de vente
- Hôte/Hôtesse d'accueil
- Conseiller(ère) relation clientèle
- Caissier(ère) principal/Responsable coffre
- Responsable de caisse
- Responsable de vente
- Responsable/directeur de Département
- **Directeur de magasin**
- Merchandiseur visuel (aval)
- Responsable merchandising (aval)

### Intitulé du métier

**Directeur de magasin**

### Intitulé du métier

Directeur des ventes

### Définition ou description synthétique du métier

Le directeur de magasin contribue à la définition de la stratégie de son magasin en concertation avec la direction générale, les achats, le marketing, la finance et les ressources humaines. Il met en œuvre tous les moyens pour garantir l'application de la politique commerciale de l'enseigne et développer le chiffre d'affaires de son magasin. Il est responsable des résultats économiques de son magasin et de leur progression. En coordination avec sa hiérarchie, il pilote l'activité commerciale, assure la gestion courante administrative et financière et manage le personnel en déléguant à son équipe de responsables, selon la taille et le chiffre d'affaires du magasin.

### Accès au métier

Le métier est accessible par promotion interne ou recrutement externe. Une formation de type école de commerce est de plus en plus requise. Pour les recrutements externes, les compétences managériales sont primordiales et elles doivent avoir été reconnues lors de différentes expériences professionnelles.

### Conditions de travail

Des variations de charge de travail peuvent exister selon les opérations commerciales à organiser, les projets à mener et les difficultés de gestion rencontrées.

### Relations fonctionnelles internes et/ou externes

Le directeur de magasin est en relation avec l'ensemble du personnel du magasin et plus particulièrement son équipe d'encadrement. Il est en lien également avec sa direction et les services centralisés. En externe, il est en lien avec les fournisseurs, les sous-traitants, les partenaires locaux, le médecin du travail, l'inspection du travail... et la clientèle quand il est sur la surface de vente.

### Activités communes (cœur de métier), regroupées en domaines d'activités

#### Commercial

- Participer au schéma directeur du magasin
- Réaliser le lancement d'activité journalière
- Assurer le reporting auprès de la direction : analyser et rendre compte de l'activité commerciale
- Évaluer les résultats en fonction des objectifs commerciaux
- Réaliser les prévisions de vente, des commandes et de stocks avec les responsables de département
- Contrôler et valider la mise en œuvre de la stratégie commerciale de l'enseigne
- Proposer et appliquer des plans d'action pour optimiser le chiffre d'affaires et la marge

#### Management

- Animer des réunions pour informer et communiquer avec son personnel
- Faire appliquer les règles et procédures concernant les législations et règlements en vigueur (hygiène et sécurité, commercial, environnement, qualité...)
- Contrôler l'organisation et la réalisation des activités dans le magasin
- Coordonner les actions et déléguer aux responsables de département
- Développer les compétences de son personnel
- Déléguer des missions ou des projets et en assurer le suivi
- Valider le plan de formation avec les ressources humaines
- Recruter ou valider le recrutement du personnel
- Réaliser les entretiens d'évaluation
- Mettre en œuvre la politique de rémunération fixée

#### Gestion

- Construire son budget
- Gérer son compte d'exploitation
- Garantir la politique RH du groupe
- Réaliser le reporting commercial auprès de la direction
- Assurer l'entretien du bâtiment et des équipements liés à la sécurité des personnes
- Faire respecter les pratiques et méthodes de travail (hygiène et sécurité, politique de développement durable,...)
- Gérer les instances représentatives du personnel

#### Compétences

##### Savoirs théoriques et procéduraux

- Maîtriser la gestion d'un compte d'exploitation
- Maîtriser les outils de gestion financière et commerciale de l'enseigne
- Connaître les réglementations en vigueur (commercial, hygiène, sécurité, environnement)
- Connaître les méthodes de gestion des stocks
- Maîtriser les techniques de vente



- Employé(e) commercial
- Hôte/Hôtesse de caisse
- Conseiller(ère) de vente
- Hôte/Hôtesse d'accueil
- Conseiller(ère) relation clientèle
- Caissier(ère) principal/Responsable coffre
- Responsable de caisse
- Responsable de vente
- Responsable/directeur de Département
- **Directeur de magasin**
- Merchandiseur visuel (aval)
- Responsable merchandising (aval)

### Savoirs de l'action (savoir-faire)

- Réussir à impulser une dynamique commerciale
- Savoir négocier des moyens afin d'atteindre les objectifs du magasin
- Savoir tenir les ratios de gestion et respecter le budget
- Réussir à développer en optimisant les coûts et les dépenses
- Proposer des changements d'organisation et dynamiser commercialement le magasin
- Savoir déceler les compétences de chacun et les accompagner dans leur progression
- Savoir fixer des objectifs à chacun et communiquer autour des résultats
- Savoir appliquer les méthodes de management et déléguer des responsabilités en fonction des capacités repérées
- Savoir identifier des axes de développement pour le personnel, détecter un besoin de formation et les accompagner dans leur parcours
- Fixer des objectifs en identifiant une progression par palier
- Savoir organiser son magasin sur un modèle respectant le schéma directeur du magasin et la stratégie commerciale de l'enseigne
- Savoir analyser, piloter les indicateurs de gestion
- Savoir réaliser une analyse budgétaire et utiliser les outils/méthodes correspondants
- Être capable d'analyser sa concurrence et activer les bons leviers par rapport à sa zone de chalandise
- Comprendre les tendances et les phénomènes de mode
- Savoir analyser des données issues du marketing

### Compétences relationnelles et comportementales

- Être à l'écoute de ses responsables et de son personnel
- Tenir compte des compétences de chacun dans l'organisation de ses délégations
- Dialoguer avec ses équipes, expliquer l'organisation et les résultats à atteindre
- Savoir motiver son équipe et impulser une dynamique commerciale
- Réussir à fédérer les différents secteurs du magasin afin de faciliter l'atteinte des objectifs du magasin
- Communiquer aussi bien sur les points positifs que négatifs avec son personnel
- Être dans une position d'exemplarité vis-à-vis de ses équipes

### Environnement de travail

Le métier de directeur de magasin diffère selon le format du magasin en charge. Celui-ci est à rattacher à la taille et au chiffre d'affaires.