



- 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

Responsable merchandising visuel (aval)

Autres appellations du métier

Responsable merchandising, coordinateur présentateur visuel

Définition ou description synthétique du métier

Le responsable merchandising visuel est responsable de l'application des principes de merchandising dans le magasin tout en étant garant de l'identité visuelle de l'enseigne. Il contribue à mettre en valeur les collections en optimisant le merchandising pour développer le chiffre d'affaires. Dans son domaine, il conseille le personnel du magasin et les forme sur le merchandising visuel. Il est rattaché au directeur de magasin et encadre en général une équipe de merchandiseurs visuels.

Accès au métier

Les profils peuvent être diversifiés. Une expérience professionnelle confirmée du merchandising est le pré-requis essentiel, de préférence dans un secteur d'activité proche. Les compétences artistiques, esthétiques sont primordiales même si elles n'ont pas été validées par une formation spécialisée dans le domaine du merchandising. Toutefois, de plus en plus une formation de ce type est recherchée (par exemple : école supérieure d'arts appliquées, beaux-arts, formation spécialisée dans la mode,...).

Conditions de travail

Le responsable merchandising visuel est rattaché à un magasin ou une enseigne. Selon la taille de la structure, il peut ou non encadrer une petite équipe. Il peut se déplacer ponctuellement dans les autres magasins ou pour rencontrer des fournisseurs ou pour des réunions. Il peut être amené à travailler avec certaines machines (machine à coudre, scie, perceuse,...) et à effectuer de petits bricolages.

Relations fonctionnelles internes et/ou externes

En interne, il est en relation avec l'ensemble du personnel du magasin et plus particulièrement avec les équipes de vente, le personnel technique, la direction. Il est également en relation avec le personnel des achats. En externe, il peut être en relation avec les clients quand il est sur la surface de vente, avec des sous-traitants et des fournisseurs.

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

Management

- Organiser et planifier le travail de son équipe
- Animer une équipe de merchandiseurs visuels
- Assister son équipe
- Apprécier et développer les compétences de l'équipe
- Intégrer les nouveaux merchandiseurs visuels
- Impulser une dynamique créative dans l'équipe
- Participer au brief de la direction

Identité visuelle

- Implanter ou organiser les zones événementielles qui correspondent aux opérations commerciales
- Proposer et promouvoir de nouvelles présentations des collections
- Piloter ou coordonner certains projets
- Contrôler la réalisation des projets
- Contrôler le respect de l'identité visuelle dans le magasin et l'application des principes de merchandising
- Conseiller les équipes de vente du magasin au merchandising
- Mettre en scène des thématiques
- Réaliser ou faire réaliser de simulations informatiques des projets ou des maquettes
- Fabriquer ou adapter des décors ou des accessoires de décoration
- Rencontrer des fournisseurs
- Assurer une veille concurrentielle
- Se rendre à des salons et lire des revues professionnelles

Gestion

- Suivre les budgets de sa responsabilité
- Passer des commandes pour les décors ou les accessoires

Activités spécifiques

- Participer aux nouvelles implantations de magasins (remodeling)
- Gérer le parc des mannequins du magasin (inventaire, suivi, entretien, gestion du budget associé)
- Valider des projets d'implantation des fournisseurs (en termes d'image et d'identité visuelle)

Compétences

Savoirs théoriques et procéduraux

- Maîtriser les techniques de merchandising
- Maîtriser les techniques de gestion de projet
- Savoir gérer un budget
- Connaître les préconisations liées à l'identité visuelle de l'enseigne
- Connaître les caractéristiques des produits à présenter



- 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)

- Savoir appliquer les préconisations du merchandising amont et les adapter en fonction des caractéristiques du magasin
- Savoir mettre en scène les zones dédiées à l'intérieur du magasin et les vitrines en respectant les principes du merchandising
- Savoir construire un plan d'implantation (calculer les capacités d'implantation marchande, silhouettage des mannequins,...)
- Maîtriser l'utilisation de logiciels de simulations informatiques
- Prioriser l'activité et organiser des changements si nécessaire selon les résultats commerciaux
- Mettre en valeur les produits afin de réussir à développer le chiffre d'affaires
- Savoir effectuer différents types de bricolage (peinture, découpe, couture,...) et utiliser les outils nécessaires ou solliciter le personnel technique
- Savoir analyser des tableaux de bord commerciaux
- Savoir rédiger des bilans écrits

Compétences relationnelles et comportementales

- Aimer la mode
- Être force de proposition afin d'améliorer et faire évoluer l'identité visuelle
- Savoir expliquer les principes de merchandising afin de faire évoluer les pratiques des équipes de vente
- Avoir un sens artistique et esthétique développé tout en sachant respecter les normes visuelles de l'enseigne
- Avoir une ouverture d'esprit pour maintenir son innovation
- Avoir un sens de l'observation développé
- Savoir travailler avec des personnes de profils et métiers très différents
- Développer les échanges avec les équipes de vente afin de suivre l'activité commerciale du magasin
- Savoir développer un argumentaire dans les propositions faites à sa direction
- Se tenir au courant des présentations de la concurrence
- Être rapide dans l'exécution pour aller à l'essentiel (opérations éphémères)
- Favoriser les échanges dans l'équipe

Environnement de travail

Selon la taille du magasin, le responsable merchandising visuel peut encadrer une petite équipe de merchandiseurs visuels.