

Appellations

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Directeur / Directrice de grand magasin | <input type="checkbox"/> Directeur / Directrice d'hypermarché |
| <input type="checkbox"/> Directeur / Directrice de grande surface | <input type="checkbox"/> Directeur adjoint / Directrice adjointe d'hypermarché |
| <input type="checkbox"/> Directeur / Directrice de Grande Surface de Bricolage -GSB- | <input type="checkbox"/> Directeur régional / Directrice régionale de supermarché |
| <input type="checkbox"/> Directeur / Directrice de Grande Surface Spécialisée -GSS- | <input type="checkbox"/> Directeur régional / Directrice régionale d'hyper ou de supermarché |
| <input type="checkbox"/> Directeur / Directrice de magasin à grande surface | <input type="checkbox"/> Directeur régional / Directrice régionale d'hypermarché |
| <input type="checkbox"/> Directeur / Directrice de magasin de grande distribution | <input type="checkbox"/> Responsable adjoint / adjointe de magasin de grande distribution |
| <input type="checkbox"/> Directeur / Directrice de réseau de la distribution | <input type="checkbox"/> Responsable de réseau de la distribution |
| <input type="checkbox"/> Directeur / Directrice de supermarché | <input type="checkbox"/> Responsable ventes de la distribution |
| <input type="checkbox"/> Directeur / Directrice de zone de la distribution | <input type="checkbox"/> Superviseur / Superviseuse d'hypermarché ou de supermarché |
| <input type="checkbox"/> 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

- Définir une stratégie commerciale
- Mettre en oeuvre une stratégie commerciale

E

E

Savoirs

- Communication interne
- Droit commercial
- Marketing / Mercatique

Compétences de base

Savoir-faire		Savoirs
<input type="checkbox"/> Déterminer les axes d'évolution d'une activité commerciale	Ci	<input type="checkbox"/> Législation sociale
<input type="checkbox"/> Analyser une activité commerciale	Ci	<input type="checkbox"/> Règles d'hygiène et de sécurité
<input type="checkbox"/> Déterminer les objectifs commerciaux du personnel d'encadrement	Ci	<input type="checkbox"/> Gestion comptable
<input type="checkbox"/> Contrôler l'application des procédures d'hygiène et sécurité	C	<input type="checkbox"/> Gestion administrative
<input type="checkbox"/> Superviser la gestion d'une entité commerciale	E	<input type="checkbox"/> Techniques de communication
<input type="checkbox"/> Assurer la communication interne d'une structure (réunions, notes, directives)	Ec	<input type="checkbox"/> Techniques commerciales
<input type="checkbox"/> Présenter le bilan annuel d'activité	Ce	<input type="checkbox"/> Management
<input type="checkbox"/> Superviser la gestion de ressources humaines	E	<input type="checkbox"/> Merchandising / Marchandisage
<input type="checkbox"/> Négocier un contrat	Ec	<input type="checkbox"/> Typologie du client
<input type="checkbox"/> Négocier des prix	E	<input type="checkbox"/> Gestion des Ressources Humaines
		<input type="checkbox"/> Outils bureautiques
		<input type="checkbox"/> Techniques de conduite de réunion

Compétences spécifiques

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

Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
<input type="checkbox"/> Grand magasin <input type="checkbox"/> Grande Surface de Bricolage -GSB- <input type="checkbox"/> Grande Surface Spécialisée -GSS-		

Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Hypermarché (2500 m2 et +) <input type="checkbox"/> Magasin populaire <input type="checkbox"/> Supermarché (400 à 2500m2) 		

Mobilité professionnelle

Emplois / Métiers proches

Fiche ROME	Fiches ROME proches
D1504 - Direction de magasin de grande distribution <ul style="list-style-type: none"> ■ Toutes les appellations 	D1406 - Management en force de vente <ul style="list-style-type: none"> — Toutes les appellations
D1504 - Direction de magasin de grande distribution <ul style="list-style-type: none"> ■ Toutes les appellations 	M1102 - Direction des achats <ul style="list-style-type: none"> — Toutes les appellations
D1504 - Direction de magasin de grande distribution <ul style="list-style-type: none"> ■ Toutes les appellations 	M1302 - Direction de petite ou moyenne entreprise <ul style="list-style-type: none"> — Toutes les appellations
D1504 - Direction de magasin de grande distribution <ul style="list-style-type: none"> ■ Toutes les appellations 	M1704 - Management relation clientèle <ul style="list-style-type: none"> — Toutes les appellations
D1504 - Direction de magasin de grande distribution <ul style="list-style-type: none"> ■ Toutes les appellations 	M1706 - Promotion des ventes <ul style="list-style-type: none"> — Toutes les appellations

Emplois / Métiers envisageables si évolution

Fiche ROME	Fiches ROME envisageables si évolution
D1504 - Direction de magasin de grande distribution <ul style="list-style-type: none"> ■ Toutes les appellations 	K2111 - Formation professionnelle <ul style="list-style-type: none"> — Formateur / Formatrice commerce vente
D1504 - Direction de magasin de grande distribution <ul style="list-style-type: none"> ■ Toutes les appellations 	M1705 - Marketing <ul style="list-style-type: none"> — Toutes les appellations
D1504 - Direction de magasin de grande distribution <ul style="list-style-type: none"> ■ Toutes les appellations 	M1707 - Stratégie commerciale <ul style="list-style-type: none"> — Toutes les appellations