

Appellations

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

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
<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Définir une stratégie commerciale <input type="checkbox"/> Mettre en oeuvre une stratégie commerciale 	E	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Communication interne <input type="checkbox"/> Droit commercial <input type="checkbox"/> Marketing / Mercatique

Compétences de base

Savoir-faire		Savoirs
<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Déterminer les axes d'évolution d'une activité commerciale <input type="checkbox"/> Analyser une activité commerciale <input type="checkbox"/> Déterminer les objectifs commerciaux du personnel d'encadrement <input type="checkbox"/> Contrôler l'application des procédures d'hygiène et sécurité <input type="checkbox"/> Superviser la gestion d'une entité commerciale <input type="checkbox"/> Assurer la communication interne d'une structure (réunions, notes, directives) <input type="checkbox"/> Présenter le bilan annuel d'activité <input type="checkbox"/> Superviser la gestion de ressources humaines <input type="checkbox"/> Négocier un contrat <input type="checkbox"/> Négocier des prix 		<ul style="list-style-type: none"> Ci <input type="checkbox"/> Législation sociale Ci <input type="checkbox"/> Règles d'hygiène et de sécurité Ci <input type="checkbox"/> Gestion comptable Ci <input type="checkbox"/> Gestion administrative C <input type="checkbox"/> Techniques de communication E <input type="checkbox"/> Techniques commerciales Ec <input type="checkbox"/> Management Ce <input type="checkbox"/> Merchandising / Marchandisage E <input type="checkbox"/> Typologie du client Ec <input type="checkbox"/> Gestion des Ressources Humaines E <input type="checkbox"/> Outils bureautiques E <input type="checkbox"/> Techniques de conduite de réunion

Compétences spécifiques

Savoir-faire		Savoirs
<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Analyser des données socioéconomiques <input type="checkbox"/> Adapter une stratégie de vente à une cible ou un produit 	I Ei	<input type="checkbox"/> Statistiques
<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Traiter des dossiers de contentieux (litiges, réclamations ...) <input type="checkbox"/> Transmettre des éléments de contentieux pour traitement 	C C	
<input type="checkbox"/> Communiquer sur l'activité de son service auprès de sa structure	Ec	
<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Mettre en place une politique de partenariat avec des clubs sportifs, des associations, .. <input type="checkbox"/> Mettre en place des actions de communication 	Es E	
<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Contrôler la rentabilité et la qualité des prestations d'un réseau régional de points de vente <input type="checkbox"/> Déterminer des mesures correctives 	C R	<input type="checkbox"/> Techniques pédagogiques <input type="checkbox"/> Audit interne

Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
<ul style="list-style-type: none"> <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
<input type="checkbox"/> Hypermarché (2500 m ² et +) <input type="checkbox"/> Magasin populaire <input type="checkbox"/> Supermarché (400 à 2500m ²)		

Mobilité professionnelle

Emplois / Métiers proches

Fiche ROME	Fiches ROME proches
D1504 - Direction de magasin de grande distribution <input type="checkbox"/> Toutes les appellations	D1406 - Management en force de vente <input type="checkbox"/> Toutes les appellations
D1504 - Direction de magasin de grande distribution <input type="checkbox"/> Toutes les appellations	M1102 - Direction des achats <input type="checkbox"/> Toutes les appellations
D1504 - Direction de magasin de grande distribution <input type="checkbox"/> Toutes les appellations	M1302 - Direction de petite ou moyenne entreprise <input type="checkbox"/> Toutes les appellations
D1504 - Direction de magasin de grande distribution <input type="checkbox"/> Toutes les appellations	M1704 - Management relation clientèle <input type="checkbox"/> Toutes les appellations
D1504 - Direction de magasin de grande distribution <input type="checkbox"/> Toutes les appellations	M1706 - Promotion des ventes <input type="checkbox"/> Toutes les appellations

Emplois / Métiers envisageables si évolution

Fiche ROME	Fiches ROME envisageables si évolution
D1504 - Direction de magasin de grande distribution <input type="checkbox"/> Toutes les appellations	K2111 - Formation professionnelle <input type="checkbox"/> Formateur / Formatrice commerce vente
D1504 - Direction de magasin de grande distribution <input type="checkbox"/> Toutes les appellations	M1705 - Marketing <input type="checkbox"/> Toutes les appellations
D1504 - Direction de magasin de grande distribution <input type="checkbox"/> Toutes les appellations	M1707 - Stratégie commerciale <input type="checkbox"/> Toutes les appellations