

Appellations

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> E-merchandiser | <input type="checkbox"/> Responsable de service merchandising |
| <input type="checkbox"/> Marchandiseur / Marchandiseuse | <input type="checkbox"/> Responsable merchandising |
| <input type="checkbox"/> Optimisateur / Optimisatrice de linéaires | <input type="checkbox"/> Technicien / Technicienne en marchandisage |
| <input type="checkbox"/> Promoteur / Promotrice de linéaires | <input type="checkbox"/> Technicien / Technicienne en merchandising |
| <input type="checkbox"/> Responsable de service marchandisage | |

Définition

Optimise l'organisation des linéaires de vente (implantation, mise en valeur, quantité, ...) afin d'accroître la rentabilité commerciale d'une surface de vente (hypermarché, ...) selon les objectifs commerciaux de la marque ou de l'enseigne.

Peut réaliser des outils d'aide à la vente.

Peut coordonner une équipe.

Accès à l'emploi métier

Cet emploi/métier est accessible avec un diplôme de niveau Bac+2 (DUT, BTS) à Master (M1, Diplôme d'Ingénieur Maître, ...) en commerce, distribution et vente.

Conditions d'exercice de l'activité

L'activité de cet emploi/métier s'exerce au sein de centrales d'achat, d'entreprises de fabrication, d'enseignes de la grande distribution, de sociétés prestataires de service en relation avec différents interlocuteurs (commerciaux, acheteurs, chefs de rayon, ...).

Elle peut s'exercer le samedi.

Compétences de base

Savoir-faire		Savoirs
<input type="checkbox"/> Concevoir des présentations et des modes de conditionnement de produits	Ae	<input type="checkbox"/> Etude des ventes
<input type="checkbox"/> Analyser le taux de rotation des stocks	Ec	<input type="checkbox"/> Outils bureautiques
<input type="checkbox"/> Analyser un comportement client	Ei	<input type="checkbox"/> Logiciels de gestion de base de données
<input type="checkbox"/> Etablir un plan d'action commercial	Ec	<input type="checkbox"/> Logiciels de gestion de linéaires
<input type="checkbox"/> Elaborer un plan d'implantation des produits	R	<input type="checkbox"/> Typologie du client
<input type="checkbox"/> Négocier l'emplacement d'un produit	E	<input type="checkbox"/> Techniques de publicité (choix de médias, supports, ...)
<input type="checkbox"/> Disposer des produits sur le lieu de vente	R	<input type="checkbox"/> Analyse statistique
<input type="checkbox"/> Assister techniquement l'équipe de vente	R	<input type="checkbox"/> Conditionnement des aliments
		<input type="checkbox"/> Géomarketing / Géomercatique

Compétences de base

Savoir-faire		Savoirs
<input type="checkbox"/> Contrôler l'application d'un plan d'implantation <input type="checkbox"/> Proposer des axes d'évolution <input type="checkbox"/> Réaliser le bilan des actions de merchandising	Ce E Ei	<input type="checkbox"/> Règles de constitution d'un assortiment de produits <input type="checkbox"/> Méthodes d'approvisionnement <input type="checkbox"/> Techniques commerciales <input type="checkbox"/> Techniques de communication

Compétences spécifiques

Savoir-faire		Savoirs
<input type="checkbox"/> Optimiser l'organisation des rayons	Ec	<input type="checkbox"/> Aménagement intérieur <input type="checkbox"/> Matériel d'équipement de la maison <input type="checkbox"/> Parapharmacie <input type="checkbox"/> Produits d'hygiène et de parfumerie <input type="checkbox"/> Produits culturels <input type="checkbox"/> Produits de Grande Consommation (PGC) <input type="checkbox"/> Vêtements, accessoires <input type="checkbox"/> Caractéristiques des textiles et du linge
<input type="checkbox"/> Vendre des produits sur internet	Ce	<input type="checkbox"/> Réglementation du commerce électronique
<input type="checkbox"/> Participer à la définition de la politique globale de merchandising de l'entreprise	Ec	<input type="checkbox"/> Merchandising / Merchandising
<input type="checkbox"/> Concevoir des outils d'aide à la vente	Ec	
<input type="checkbox"/> Concevoir une opération d'animation en magasin	Sc	
<input type="checkbox"/> Gérer le budget global d'une structure	C	<input type="checkbox"/> Gestion budgétaire
<input type="checkbox"/> Mettre en place des actions de gestion de ressources humaines	Es	<input type="checkbox"/> Gestion des Ressources Humaines
<input type="checkbox"/> Coordonner l'activité d'une équipe	Es	

Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
<input type="checkbox"/> Centrale d'achat <input type="checkbox"/> Entreprise industrielle <input type="checkbox"/> Société de services	<input type="checkbox"/> Commerce/grande distribution	

Mobilité professionnelle

Emplois / Métiers proches

Fiche ROME	Fiches ROME proches
D1506 - Marchandisage ■ Toutes les appellations	B1301 - Décoration d'espaces de vente et d'exposition — Toutes les appellations

Emplois / Métiers envisageables si évolution

Fiche ROME	Fiches ROME envisageables si évolution
D1506 - Marchandisage ■ Toutes les appellations	D1406 - Management en force de vente — Toutes les appellations
D1506 - Marchandisage ■ Toutes les appellations	K2111 - Formation professionnelle — Formateur / Formatrice commerce vente
D1506 - Marchandisage ■ Toutes les appellations	M1102 - Direction des achats — Toutes les appellations
D1506 - Marchandisage ■ Toutes les appellations	M1703 - Management et gestion de produit — Toutes les appellations
D1506 - Marchandisage ■ Toutes les appellations	M1705 - Marketing — Toutes les appellations
D1506 - Marchandisage ■ Toutes les appellations	M1707 - Stratégie commerciale — Toutes les appellations