



# DIRECTEUR DE MAGASIN

## Mission principale

Le directeur magasin a en charge de piloter et de coordonner l'activité du magasin afin d'en optimiser les performances économiques par l'application de la politique commerciale dans le respect de l'identité de l'enseigne. Son objectif est de développer les ventes et d'améliorer la rentabilité en animant ses équipes. Fédérateur, il est le garant de la cohésion de ses équipes et est responsable de l'identité de l'enseigne.



### Relations internes/externes

- Le directeur de magasin est en relation avec le siège pour s'assurer de la déclinaison de la stratégie commerciale, des plans de marketings opérationnels
- Il est en relation avec la clientèle du magasin pour promouvoir les produits et assurer les ventes
- Avec les fournisseurs pour négocier et résoudre les difficultés d'approvisionnement
- Il peut entretenir occasionnellement des relations avec les collectivités pour ancrer et promouvoir l'image de l'enseigne sur le territoire



### Finalité

Le directeur de magasin assure la gestion d'un point de vente. Il est chargé d'optimiser les résultats et la satisfaction client. Il encadre et anime l'ensemble du personnel magasin. Il est sous la responsabilité hiérarchique du directeur de région.





## Activités principales

Activités	Compétences
<b>Développement des activités commerciales du point de vente</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Déployer la stratégie commerciale de l'enseigne au sein du point de vente en tenant compte des attentes de la clientèle locale.</li> <li>• Veiller à la mise en œuvre et au suivi des objectifs qualitatifs et quantitatifs définis dans la stratégie commerciale : chiffre d'affaires, marge, panier moyen, satisfaction et fidélisation des clients.</li> <li>• Organiser des animations commerciales ponctuelles et saisonnières et s'assurer de leur bon déroulement</li> </ul>
<b>Pilotage de la performance commerciale du magasin</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Définir les règles de fonctionnement du point de vente</li> <li>• Veiller à la bonne organisation de l'espace de vente et à la bonne présentation de l'ensemble du magasin (implantation des rayons par univers, orientation client, affichage des prix, décoration ...)</li> <li>• Gérer le compte d'exploitation du magasin</li> <li>• Analyser au quotidien les résultats, les tableaux de bord et les différents indicateurs clés pour le magasin.</li> <li>• Contrôler le résultat des opérations commerciales, identifier les causes de ralentissement des activités, de baisse et/ou perte du chiffre d'affaires et mettre en place des mesures correctives en collaboration avec le directeur régional.</li> <li>• Superviser les commandes de marchandises et la gestion des stocks</li> </ul>
<b>Management d'équipe</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Définir les plannings de présence du personnel.</li> <li>• Participer au recrutement et à l'intégration des nouveaux collaborateurs</li> <li>• Animer les briefs et les réunions avec les collaborateurs.</li> <li>• Veiller à l'application de la réglementation en vigueur (hygiène, sécurité, droit du travail) et des affichages légaux.</li> <li>• Accompagner le développement professionnel des salariés (gestion de carrière, évaluation des besoins de formation, accompagnement personnalisé...).</li> </ul>



## Autonomie et latitude d'action

- Autonomie et responsabilité dans le cadre de la politique de l'enseigne
- Définir les mesures correctives nécessaires pour assurer le fonctionnement du magasin
- Mettre en place et superviser les processus de fonctionnement de l'ensemble des métiers présents dans le magasin

## Responsabilités

- Arbitrer et mettre en œuvre les actions nécessaires à la rentabilité et développement du magasin
- Assurer l'image de l'entreprise dans son environnement
- Assurer la responsabilité des clients, des personnels et des biens
- Garantir un environnement de travail serein, propice à la cohésion d'équipe, à la transmission des savoirs et au bien-être des salariés

## Connaissances / Expériences

### Formation de niveau Bac +5 :

- Master professionnel en management stratégique de la distribution, vente, marketing, gestion
- Diplômes d'écoles de commerce
- Master Marketing, vente
- Master Management
- Master Management et administration des entreprises
- Master Manager de la stratégie digitale marketing et commerciale