



# RESPONSABLE DE RAYON

Autres appellations : Chef(fe) de rayon, Manager de rayon

## Mission principale

- Organiser au plan humain et matériel le rayon sous sa responsabilité
- Veiller à la qualité du service rendu et à l'image vis à vis des clients



### Relations internes/externes

- Le responsable de rayon est en relation avec les commerciaux et avec la clientèle pour décliner et expliquer la politique commerciale
- Il conseille et oriente la clientèle selon les besoins



### Finalité

Le responsable de rayon veille au bon fonctionnement et à la performance du rayon dont il a la charge.  
Le responsable de rayon est sous la responsabilité hiérarchique du directeur de magasin et/ou du responsable de secteur.





## Activités principales

Activités	Compétences
<b>Gestion des rayons</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Organiser le rayon : présentation des produits, propreté, affichage des prix, mise en valeur des éléments de promotion</li> <li>• Superviser la bonne tenue du rayon : entretien et soin des produits vivants, animaux ou végétaux (arrosage des plantes, taille des arbustes, alimentation des animaux...)</li> <li>• Contrôler le niveau des stocks et définir les besoins en réapprovisionnement</li> <li>• Commander les produits référencés auprès des fournisseurs .</li> <li>• Veiller au bon positionnement de son rayon en cohérence avec la zone de chalandise de son point de vente afin d'adapter son offre à partir des recommandations de son responsable.</li> <li>• Analyser et suivre les indicateurs de performance de son rayon.</li> <li>• Superviser la réception, la vérification et le stockage des marchandises en lien avec son équipe.</li> <li>• Mettre en place et animer des campagnes promotionnelles</li> </ul>
<b>Vente et conseil</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conseiller les clients pour les aider dans leurs achats et réaliser des ventes en renfort de ses équipes</li> <li>• Accompagner les équipes de vente dans la réalisation de vente</li> </ul>
<b>Management d'équipe</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Organiser et superviser l'activité de son rayon</li> <li>• Former son équipe aux techniques de vente et transmettre ses connaissances en produit</li> <li>• Accompagner l'équipe, l'assister sur la résolution de problèmes courants</li> <li>• Participer au recrutement de son équipe en concertation avec le directeur de magasin, intégrer et former les nouveaux arrivants</li> <li>• Réaliser les entretiens RH de son équipe (annuels, professionnels, recadrage...)</li> <li>• Accompagner le développement professionnel des salariés (gestion de carrière, évaluation des besoins de formation, accompagnement personnalisé...)</li> </ul>



### Prérequis d'accès au métier

- Avoir une expérience de la relation client et avoir le sens du service
- Maîtriser les techniques de vente
- Avoir une appétence pour l'univers de la jardinerie et/ou de l'animalerie et/ou de l'alimentation bio
- Être méthodique, rigoureux et organisé
- Compétences managériales

## Autonomie et latitude d'action

- Organiser et optimiser son rayon dans le cadre des directives reçues de la Direction du magasin
- Organiser son travail en fonction des priorités, des flux de clientèles, des saisonnalités
- Arbitrer sur la gestion des ventes, éventuelles actions de relance / promotionnelles (ponctuelle)

## Responsabilité

- Garantir la bonne organisation, la présentation et la sécurité de son rayon
- Assurer le contrôle de gestion de paramètres économiques de son rayon (CA, profitabilité...)
- Apporter une relation client qualitative et des conseils pertinents aux clients dans son rayon
- Intervenir en appui et en soutien individuel et collectif de ses équipes

## Connaissances / Expériences requises

### Exemples de certifications / diplômes :

- BTS Négociation et digitalisation de la relation client
- BTS Management commercial opérationnel
- BTS Technico-commercial
- BUT en techniques de commercialisation
- Responsable de la distribution
- Licence pro mention commerce et distribution
- Licence professionnelle Commercialisation de Produits et Services