

# COMMERCE

## Chef de secteur (F/H)



### Autres appellations du métier

Responsable de secteur, responsable univers, responsable commercial

### Description du métier

Le chef de secteur est en charge du développement et de la gestion de son entité commerciale qui regroupe un ensemble de rayons. À ce titre, il peut être amené à recruter, former et faire évoluer son équipe.

Il est responsable de son périmètre d'exploitation et anime l'activité de son secteur. Il participe à l'élaboration de la politique commerciale du magasin. Il applique, met en œuvre et veille à l'application des procédures inhérentes à la sécurité des personnes et des biens.

### Missions et activités

#### MISSIONS STRATEGIQUES

- > Mettre en œuvre la politique commerciale de l'enseigne
- > Participer à l'élaboration des politiques et aux décisions stratégiques du magasin
- > Piloter, superviser et développer le secteur
- > Assurer et développer le chiffre d'affaires et les résultats de son secteur
- > Optimiser la gestion de son secteur
- > Imaginer et proposer des axes d'amélioration et d'évolution du secteur, ainsi que des actions à mettre en place

#### MISSIONS COMMERCIALES

- > Analyser l'offre commerciale concurrente
- > Participer à l'adaptation de la stratégie commerciale du magasin en lien avec le directeur
- > Mettre en œuvre et coordonner les animations commerciales du secteur
- > Être garant de la promesse d'enseigne tant vis-à-vis des clients que vis-à-vis de ses équipes

#### MISSIONS DE GESTION

- > Superviser et optimiser la gestion des stocks, l'approvisionnement du secteur
- > Utiliser les outils de gestion appropriés

- > Identifier les dysfonctionnements, anomalies et sources de démarques, puis mettre en place les plans d'action appropriés en informant la hiérarchie
- > Appliquer les décisions et procédures de gestion

#### MISSIONS MANAGEMENT ET ENCADREMENT EQUIPE

- > Identifier les besoins en ressources humaines et les compétences
- > Recruter et intégrer de nouveaux collaborateurs
- > Définir les actions de formation à mettre en place
- > Assurer les entretiens annuels et professionnels
- > Relayer les orientations impulsées par la direction
- > Manager, encadrer, accompagner et animer des équipes dans leurs missions quotidiennes
- > Assurer la mise en œuvre et le respect des procédures Hygiène, Qualité, Sécurité, Environnement

### Compétences

- > Adapter son management à la situation
- > Assurer un relationnel de proximité avec les clients et les équipes
- > Animer, motiver et fédérer les équipes
- > Appliquer les réglementations juridiques en vigueur
- > Optimiser l'organisation des rayons et des approvisionnements
- > S'assurer de la bonne tenue et de l'attractivité des différents rayons
- > Anticiper, s'organiser, s'adapter et gérer
- > Utiliser les logiciels de gestion appropriés

### Accès au métier

- > Sens du contact, aisance relationnelle, goût pour le commerce jouent un rôle essentiel
- > Expérience en tant que chef de rayon de préférence dans le secteur du bricolage ou formation à partir de Bac+3 Commerce et Distribution / Management commercial / Ecole de commerce

### Perspectives d'évolution

- > Vers un poste de directeur / directeur adjoint ou responsable / responsable adjoint selon la taille du magasin
- > Vers des fonctions support (services achat, marketing, multicanal, etc.)

