

DIRECTION

Directeur de magasin (F/H)



Autres appellations du métier

Responsable de magasin, directeur des ventes, chef de magasin

Description du métier

Manager d'une équipe, le directeur de magasin développe son centre de profit en respectant la politique commerciale et sociale de l'enseigne. Il est garant de la mise en œuvre et de l'application des procédures inhérentes à la sécurité des personnes et des biens.

Missions et activités

MISSIONS COMMERCIALES EXTERNES

- > Appliquer en local la politique commerciale de l'enseigne
- > Définir les actions de communication locales en positionnant notamment le magasin en acteur économique du territoire
- > Renforcer les relations avec les acteurs locaux
- > Suivre l'évolution de l'activité économique locale et nationale pour anticiper les changements, évolutions, opportunités
- > Utiliser les outils du multicanal mis en place par l'enseigne
- > Utiliser les nouveaux outils de communication numérique : réseaux sociaux, tweet, etc.

MISSIONS COMMERCIALES INTERNES

- > Être garant de la promesse d'enseigne tant vis-à-vis des clients que vis-à-vis des équipes
- > Mettre en œuvre les moyens pour développer l'activité et atteindre les objectifs commerciaux
- > Adapter l'offre commerciale aux spécificités locales
- > Adapter et superviser les implantations et aménagements du magasin
- > Rendre compte des résultats aux directions centrales concernées

MISSIONS DE GESTION

- > Coordonner l'ensemble des activités du magasin, présenter les objectifs
- > Analyser les ventes, le chiffre d'affaires et les frais et résultats d'exploitation
- > S'assurer de la qualité des approvisionnements, de la gestion des stocks, de présence de marchandises en magasin

MISSIONS DE MANAGEMENT ET RESSOURCES HUMAINES

- > Fédérer les équipes autour de la satisfaction client et la mise en œuvre des fondamentaux du commerce
- > Animer des réunions d'équipe, impliquer et motiver le personnel
- > Assurer la sécurité des salariés et des clients
- > Garantir le respect des procédures de recrutement et l'application du droit du travail
- > S'assurer de la bonne intégration des nouveaux collaborateurs

Compétences

- > Appréhender l'environnement local
- > Définir la politique commerciale locale
- > Piloter la coordination et l'animation commerciale
- > Organiser et piloter la gestion et l'exploitation de la activité commerciale du magasin
- > Analyser et développer la performance économique et financière
- > Gérer les ressources humaines
- > Animer et fédérer les équipes
- > Avoir le sens de l'anticipation, faire preuve de réactivité, d'adaptation, de rigueur, d'organisation
- > Déléguer et contrôler

Accès au métier

- > Sens du contact, aisance relationnelle, goût pour le commerce jouent un rôle essentiel
- > Expérience professionnelle comme chef de secteur dans le bricolage ou comme directeur dans un autre secteur du commerce ou niveau de formation Bac +3 / +4/5 / CQP Chef de magasin

Perspectives d'évolution

- > Vers un poste de directeur dans un autre magasin de taille supérieure
- > Vers un poste de responsable régional
- > Vers des métiers supports en centrale (ressources humaines, achats, marketing, approvisionnement, etc.)

