

D1504 - Direction de magasin de grande distribution

Appellations

- Directeur / Directrice de grand magasin
- Directeur / Directrice de grande surface
- Directeur / Directrice de Grande Surface de Bricolage -GSB-
- Directeur / Directrice de Grande Surface Spécialisée -GSS-
- Directeur / Directrice de magasin à grande surface
- Directeur / Directrice de magasin de grande distribution
- Directeur / Directrice de réseau de la distribution
- Directeur / Directrice de supermarché
- Directeur / Directrice de zone de la distribution
- Directeur / Directrice d'enseigne de la grande distribution
- Directeur / Directrice d'hypermarché
- Directeur adjoint / Directrice adjointe d'hypermarché
- Directeur régional / Directrice régionale de supermarché
- Directeur régional / Directrice régionale d'hyper ou de supermarché
- Directeur régional / Directrice régionale d'hypermarché
- Responsable adjoint / adjointe de magasin de grande distribution
- Responsable de réseau de la distribution
- Responsable ventes de la distribution
- Superviseur / Superviseuse d'hypermarché ou de supermarché

Définition

Organise et supervise l'activité d'une surface de vente de la grande distribution dans ses dimensions techniques, humaines et financières, afin de développer la rentabilité selon la politique commerciale de l'entreprise ou de l'enseigne/marque.

Peut superviser la gestion commerciale de plusieurs magasins.

Accès à l'emploi métier

Cet emploi/métier est accessible à partir d'un diplôme de niveau Bac +2 (BTS, DUT, ...) dans le secteur commercial, complété par une expérience professionnelle de chef de rayon, chef de département, directeur adjoint ou chef de secteur.

Conditions d'exercice de l'activité

L'activité de cet emploi/métier s'exerce au sein de structures de la grande distribution (grands magasins, grandes surfaces spécialisées, supermarchés, hypermarchés, ...) ou au siège de l'enseigne/marque, en relation avec différents interlocuteurs (chef de département, comptable, responsable régional, ...).

Activités et compétences de base

Activités

- Définir la stratégie de l'entité commerciale ou mettre en oeuvre celle définie par la marque/enseigne
- Déterminer les objectifs commerciaux du personnel d'encadrement, analyser l'activité et déterminer des axes d'évolution

Compétences

Savoirs théoriques et procéduraux

- Droit commercial
- 📖 Eléments de base en marketing

Activités et compétences de base

Activités	Compétences
<ul style="list-style-type: none"> ■ Superviser la gestion de l'entité commerciale et contrôler l'application des procédures d'hygiène et sécurité 📖 Coordonner la communication interne de la structure (réunions, notes, directives, ...) ■ Communiquer le bilan annuel d'activité, le budget prévisionnel, ... à différents interlocuteurs ■ Superviser la gestion des ressources humaines d'une structure (paie, formation, recrutement, ...) ■ Négocier les prix et les délais de livraison des produits avec les fournisseurs 	<p>Savoirs théoriques et procéduraux</p> <ul style="list-style-type: none"> 📖 Législation sociale ■ Règles d'hygiène et de sécurité ■ Gestion comptable et administrative ■ Techniques de communication 📖 Techniques de conduite de réunion ■ Techniques de management 📖 Techniques de merchandising 📖 Typologie des clients/consommateurs ■ Gestion des Ressources Humaines ■ Techniques commerciales <p>Savoirs de l'action</p> <ul style="list-style-type: none"> 📖 Utilisation d'outils bureautiques (traitement de texte, tableur,...)

Activités et compétences spécifiques

Activités	Compétences
■ Analyser les données socioéconomiques et adapter la stratégie de vente (prix, garanties supplémentaires, ...)	
■ Traiter des dossiers particuliers (litiges, ...) ou transmettre au service concerné	
■ Communiquer et échanger des informations sur le bilan économique, social lors de commissions consultatives de l'entreprise	
■ Définir et mettre en place des actions de communication ou de partenariat avec des clubs sportifs, associations, ...	
■ Contrôler la rentabilité et la qualité des prestations d'un réseau régional de points de vente et proposer des actions correctives	<p>Savoirs théoriques et procéduraux</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Techniques d'audit 📖 Techniques pédagogiques

Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
<ul style="list-style-type: none"> ■ Grand magasin ■ Grande Surface de Bricolage -GSB- ■ Grande Surface Spécialisée -GSS- ■ Hypermarché (2500 m2 et +) ■ Magasin populaire 		

Environnements de travail

Structures

Secteurs

Conditions

- Supermarché (400 à 2500m2)

Mobilité professionnelle

Emplois / Métiers proches

Fiche ROME

Fiches ROME proches

D1504 - Direction de magasin de grande distribution

- Toutes les appellations

D1406 - Management en force de vente

- Toutes les appellations

D1504 - Direction de magasin de grande distribution

- Toutes les appellations

M1102 - Direction des achats

- Toutes les appellations

D1504 - Direction de magasin de grande distribution

- Toutes les appellations

M1302 - Direction de petite ou moyenne entreprise

- Toutes les appellations

D1504 - Direction de magasin de grande distribution

- Toutes les appellations

M1704 - Management relation clientèle

- Toutes les appellations

D1504 - Direction de magasin de grande distribution

- Toutes les appellations

M1706 - Promotion des ventes

- Toutes les appellations

Emplois / Métiers envisageables si évolution

Fiche ROME

Fiches ROME envisageables si évolution

D1504 - Direction de magasin de grande distribution

- Toutes les appellations

K2111 - Formation professionnelle

- Formateur / Formatrice commerce vente

D1504 - Direction de magasin de grande distribution

- Toutes les appellations

M1705 - Marketing

- Toutes les appellations

D1504 - Direction de magasin de grande distribution

- Toutes les appellations

M1707 - Stratégie commerciale

- Toutes les appellations