



# Directeur(trice) de magasin

Exercer un métier très valorisant qui se rapproche de celui d'un(e) chef(fe) d'entreprise.



©Aurelia Blanc / CCI Paris IDF

## VOUS FORMER

Vous contribuerez à la définition de la politique commerciale locale du magasin. Vous aurez pour mission de développer sa performance économique en collaboration avec vos équipes.

Au quotidien, vous garantissez le respect de la politique de l'enseigne. Vous analysez le potentiel de développement à moyen terme du magasin, en fonction de l'évaluation du marché, de la concurrence, du positionnement commercial de l'enseigne. Vous décidez du lancement et de la mise en place d'évènements commerciaux pour développer la fréquentation, le chiffre d'affaires et la fidélisation de la clientèle.

Vous mobilisez les équipes sur la mise en œuvre des fondamentaux de la vente : organisation des linéaires, relation client, etc.

Vous définissez l'aménagement du magasin et de l'espace commercial. Vous mettez en place l'offre commerciale en définissant et en adaptant le choix de gamme de produits. Vous animez une politique de services innovante - accueil, cartes de fidélité, etc.

Vous suivez les objectifs commerciaux de vente, par secteur ou ligne de produits. Vous garantissez la rentabilité des stocks et des autres ratios économiques. Vous effectuez un reporting de l'activité auprès de la direction régionale.

Mais aussi, vous encadrez les équipes, organisez les entretiens annuels d'évaluation et vous veillez au développement des compétences de vos collaborateurs.

Avec de l'expérience, vous pourrez intégrer la direction régionale d'une enseigne et gérer ainsi plusieurs magasins.

## QUALITÉS REQUISES

Vous avez une forte capacité d'initiative, de la méthode et de la rigueur. Vous avez d'excellentes qualités relationnelles pour fédérer vos équipes et pour animer un projet avec leur collaboration.

Vous savez vous montrer pragmatique pour faire face à des imprévus, et votre capacité d'adaptation est à tout épreuve. Vous êtes fortement impliqué(e) dans votre métier qui demande une importante disponibilité.

## LES ÉCOLES QUI VOUS FORMENT

Sup<sub>de</sub>Vente®  
Le sens des affaires

