



Manager de rayon.



Sa mission : assurer la gestion de son rayon en garantissant sa rentabilité par la réalisation des objectifs établis.

Il(elle) doit aussi coordonner ses équipes : plannings, missions et répartition des tâches.

Tu souhaites découvrir **le métier de manager de rayon** ? Voici la fiche métier avec tes futures missions ainsi que **les compétences auxquelles tu seras formé(e)** en tant qu'alternant(e).

Découvre, en plus, les évolutions métiers possibles par la suite.

Tes futures missions en tant que manager de rayon :

Voici les différentes tâches à effectuer dans le métier :

Veiller à une bonne gestion de la relation client

- Veiller à la garantie de la qualité de l'accueil client et du service apporté dans un environnement omnicanal
- Coordonner et gérer l'accueil client
- Accompagner les collaborateurs
- Assurer la mise en place d'un cérémonial de vente permettant de proposer une expérience shopping personnalisée aux clients

Organiser et gérer le point de vente

- Veiller au respect du plan de merchandising
- Superviser la mise en rayon
- Mettre en place des opérations et animations commerciales
- Veiller à la bonne tenue marchande de l'espace de vente : rayons approvisionnés, retrait des articles non conformes, maintien de l'attractivité de l'espace de vente, affichage des prix et éléments de signalétique conformes aux normes en vigueur, attractivité de l'espace de vente, propreté du rayon ou de l'espace de vente,...
- Veiller à l'application des règles de sécurisation des produits et de prévention de démarque inconnue
- Veiller au respect des règles d'hygiène, de qualité, d'environnement et de sécurité

Assurer le développement commercial du point de vente

- Participer à la construction de l'offre du rayon et de l'espace de vente
- Participer à la définition des objectifs commerciaux du point de vente
- Assurer la gestion budgétaire du point de vente
- Suivre et analyser la performance commerciale
- Assurer la mise en œuvre de plans d'actions et d'actions correctives pour le développement des ventes et de la performance commerciale
- Participer à la veille concurrentielle sur la zone de chalandise

Gérer les stocks et les marchandises

- Contrôler les stocks
- S'assurer de l'approvisionnement et du réassortiment du point de vente
- Veiller à une rotation optimale des stocks et des marchandises
- Superviser la réception et le contrôle des livraisons
- Superviser la mise en réserve des marchandises
- Participer éventuellement à la gestion d'un portefeuille de fournisseurs
- Assurer la réalisation des inventaires

Manager les équipes

- Organiser et gérer les plannings en s'assurant de leur cohérence
- Définir et communiquer les objectifs commerciaux des équipes
- Organiser auprès des équipes la réalisation d'animations commerciales
- Assurer le suivi du travail des équipes
- Accompagner et coacher les conseillers de vente dans le cérémonial de vente et d'accueil, la création de relations commerciales personnalisées avec les clients via les outils numériques
- Animer et motiver les équipes
- Appliquer la réglementation du travail

Gérer les ressources humaines

- Définir les besoins en personnel
- Participer au recrutement de nouveaux collaborateurs
- Organiser et veiller à l'intégration des nouveaux collaborateurs
- Réaliser les entretiens professionnels
- Évaluer les collaborateurs
- Identifier les besoins en compétences des collaborateurs
- Participer au développement des compétences de l'équipe



Le secteur du commerce reste encore aujourd'hui un véritable vivier d'emplois. En offrant toujours de nouvelles opportunités pour toutes et tous, quel que soit son niveau de qualification ou de diplôme.

Cette fiche métier n'est pas exhaustive, les caractéristiques du poste sont susceptibles de changer d'une entreprise et d'une branche à une autre.

Pourquoi choisir l'alternance pour devenir manager de rayon ?

Les expériences en **alternance** sont vivement conseillées. Non seulement tu feras l'acquisition d'**expériences en entreprise**, mais tu seras aussi confronté(e) aux situations professionnelles réelles :

- Apprendre la théorie à l'école, et mettre en pratique tes acquis sur le terrain
- Gagner un salaire et être plus autonome
- Voir ta maturité renforcée grâce aux différentes situations professionnelles sur le terrain

Comment accéder au métier ?



Tu peux prétendre à un poste de manager de rayon grâce à :

- un niveau Bac+2 comme un BTS ou DUT dans le secteur du commerce et du management (ex : BTS Management Commercial Opérationnel)
- un Bac+3 avec une licence professionnelle toujours dans le secteur du commerce et du management
- un Bac +5 en école de commerce ou école spécialisée

Pour accéder au métier, 3 années d'expérience minimum dans le secteur du commerce et du management te seront demandées.

Quelles sont les évolutions métiers ?

Il est courant d'exercer pendant plusieurs années le poste de manager de rayon au sein d'un magasin ou d'une structure, puis d'atteindre des postes à plus hautes responsabilités comme :

- Responsable de magasin
- Chef(fe) régional(e) des ventes
- Chef(fe) de secteur
- Directeur(trice) commercial(e)

Ces métiers pourraient aussi t'intéresser.

Visual merchandiser • Responsable de magasin • Employé(e) commercial(e)

Convaincu(e) par cette fiche métier de manager de rayon ?

Il est maintenant temps de créer ton profil pour trouver la formation qui te correspond et décrocher un job en alternance !

Connecte toi sur : walt-commerce.fr

