

D1504 - Direction de magasin de grande distribution

Appellations (Métiers courants)

■ Directeur / Directrice d'hypermarché

■ Directeur adjoint / Directrice adjointe d'hypermarché

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

Remarque ADEM : Les informations décrites dans cette rubrique ne sont pas applicables au Luxembourg

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	Compétences
<ul style="list-style-type: none">■ 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■ Superviser la gestion de l'entité commerciale et contrôler l'application des procédures d'hygiène et■ 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	<ul style="list-style-type: none">■ Droit commercial■ Eléments de base en marketing■ 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

D1504 - Direction de magasin de grande distribution

Activités et compétences de base

Activités	Compétences
	<ul style="list-style-type: none"> ■ Typologie des clients/consommateurs ■ Gestion des Ressources Humaines ■ Techniques commerciales ■ Utilisation d'outils bureautiques (traitement de texte, tableur,...)

Activités et compétences spécifiques

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

D1504 - Direction de magasin de grande distribution

Environnements de travail

Structures

- Magasin populaire
- Supermarché (400 à 2500m²)

Secteurs

Conditions

Mobilité professionnelle

Emplois proches

Depuis

- Toutes les appellations
- Toutes les appellations
- Toutes les appellations
- Toutes les appellations

Vers

- D1406 - Management en force de vente
- M1102 - Direction des achats
- M1302 - Direction de petite ou moyenne entreprise
- M1704 - Management relation clientèle

Emplois envisageables si évolution

Depuis

- Toutes les appellations
- Toutes les appellations
- Toutes les appellations

Vers

- K2111 - Formation professionnelle (Formateur / Formatrice commerce vente)
- M1705 - Marketing
- M1707 - Stratégie commerciale