

# D1301

## RESPONSABLE DE MAGASIN

### Autres emplois décrits

- Adjoint / Adjointe responsable de magasin de détail
- Directeur / Directrice de magasin de détail
- Gérant / Gérante de bureau de tabac
- Gérant / Gérante de commerce de détail
- Gérant / Gérante de magasin d'alimentation
- Gérant / Gérante de magasin d'alimentation générale
- Gérant / Gérante de station-service
- Gérant / Gérante de supérette
- Gérant / Gérante mandataire de succursale de magasin d'alimentation
- Responsable de boutique
- Responsable de boutique de prêt-à-porter
- Responsable de magasin d'accessoires de la personne
- Responsable de magasin d'animalerie
- Responsable de magasin d'articles de loisirs
- Responsable de magasin d'équipement de la maison
- Responsable de magasin d'équipement de sports
- Responsable de magasin de détail
- Responsable de magasin de proximité
- Responsable de magasin de végétaux
- Responsable de point de vente de détail
- Responsable de station de lavage
- Responsable de station-service
- Responsable de supérette

### Définition

- Effectue la gestion commerciale et administrative d'une petite ou moyenne surface de vente et en développe la rentabilité commerciale.
- Dirige la structure.

### Accès à l'emploi

Ce métier est accessible avec un diplôme de niveau Bac (professionnel, ...) à Bac+2 (BTS, DUT) en commerce, vente. Il est également accessible avec une expérience professionnelle dans le secteur du commerce sans diplôme particulier. L'inscription au Registre du commerce peut être requise. Une licence et un agrément délivrés par la Direction des Douanes sont requis pour l'exploitation d'un débit de tabac.

### Compétences

#### Savoir-faire

Relation client	Accueillir, orienter, informer une personne
Développement commercial	<p>Conclure une transaction</p> <p>Concevoir des outils d'aide à la vente</p> <p>Présenter et valoriser un produit ou un service</p> <p>Organiser, aménager un espace de vente</p> <p>Réaliser la mise en rayon</p> <p>Mettre en oeuvre des actions commerciales et promotionnelles</p> <p>Élaborer une stratégie commerciale</p>

## Stratégie de développement

**Définir des indicateurs de performance**

Diriger et gérer un ensemble, une structure, une organisation

## Maintenance, Réparation

**Entretenir, nettoyer un espace, un lieu, un local**

## Gestion des stocks

**Contrôler l'état des stocks****Définir des besoins en approvisionnement**

Identifier et gérer des invendus

**Stocker un produit****Réceptionner des produits, des matières premières, vérifier la conformité d'une livraison**

## Logistique

**Organiser le traitement des commandes**

## Gestion administrative et comptable

**Gérer une caisse**

## Pilotage et maîtrise des coûts

Identifier et sélectionner des fournisseurs, sous-traitants, prestataires

Contrôler la réalisation et les coûts d'une prestation

**Assurer la gestion administrative d'une activité**

## Gestion et contrôle

Élaborer, suivre et piloter un budget

**Réaliser des opérations comptables**

## Droit, contentieux et négociation

Négocier un contrat

## Savoir-être professionnels

Travailler en équipe

Prendre des initiatives et être force de proposition

Faire preuve de leadership

Faire preuve de rigueur et de précision

## Savoirs

## Domaines d'expertise

Aménagement d'espaces intérieurs

**Approvisionnement en ligne / E achat**

Distribution de carburant

Gestion budgétaire

Management stratégique


**Merchandising / Marchandisage**

Traitement des commandes

Logiciel de gestion clients

Normes et procédés	Législation des invendus alimentaires
	Procédures et plan de stockage
	<b>Règles de tenue de caisse</b>
	<b>Droit commercial</b>
	<b>Législation sociale</b>
	Législation sur le tabac
Produits, outils et matières	Produits animaliers
	Types de produits d'alimentation
	Articles haute couture / Prêt à porter de luxe
	Produits textiles et habillement
	Caractéristiques de la joaillerie
	Caractéristiques des bijoux
	Produits culturels
	Produits sport et loisirs
	Matériel d'équipement de la maison
Techniques professionnelles	<b>Techniques de vente</b>
	Techniques pédagogiques

## Contextes de travail

	Horaires et durée du travail	Travail le week-end
---	------------------------------	---------------------

## Secteurs d'activité

• Commerce et distribution
----------------------------