

Directeur(trice) de magasin à grande surface

Sa mission

Le directeur(trice) de magasin de grande surface coordonne l'ensemble des activités du magasin. Il est chargé de l'élaboration des budgets, de leur suivi et de l'évolution des ventes et du chiffre d'affaires. Responsable du personnel, il est chargé du recrutement des caissiers, chefs de rayons, personnels des fonctions supports (comptable, secrétaire, ...). En tant que manager il fixe les orientations et les objectifs de chacun. Dans les structures moyennes, il participe également à la gestion des stocks et à l'approvisionnement des produits.

Ses activités

Le directeur de magasin a pour mission :

- La définition de la politique commerciale pour l'établissement,
- L'animation commerciale,
- L'encadrement des salariés,
- La gestion de l'établissement,
- Le suivi commercial et budgétaire.

Ses compétences essentielles

Le directeur de magasin doit avoir une très bonne connaissance de l'économie locale et de la concurrence. Il doit maîtriser les techniques de merchandising, de trade marketing, de marketing client (techniques de recrutement et de fidélisation de la clientèle) pour optimiser le chiffre d'affaires de l'établissement. Ses compétences juridiques, sa connaissance de la gestion lui permettent de prendre en main la réalisation de son budget tout en respectant les règles d'hygiène et de sécurité de son établissement. Enfin il coache efficacement ses équipes et optimise ses surfaces de vente en s'appuyant sur des notions de " remodeling " (rénovation / extension / réhabilitation).

Les voies d'accès au métier

Les embauches s'effectuent souvent par voie de promotion interne même si les recrutements externes augmentent.

Les diplômes requis pour exercer le métier sont de niveau Bac +2 à Bac +5 :

- BTS action commerciale, DUT Techniques de commercialisation,
- École supérieure de commerce,
- DESS sciences économiques, DESS AES, DESS CAAE.,
- Les mastères orientés commerce/gestion proposés par les écoles de commerce et d'ingénieurs.

Le poste de directeur de magasin s'adresse à des cadres ayant déjà une expérience. En fonction de la taille de l'établissement, il peut être exercé par de jeunes cadres ayant environ cinq ans d'expérience, jusqu'à une dizaine d'années d'expérience pour des établissements de taille importante. Les directeurs de magasin ont généralement occupés les postes précédents :

- Adjoint au directeur de magasin,
- Chef des ventes/d'agence,
- Chef de département,
- Chef de rayon,
- Responsable administration des ventes,
- Responsable des achats.

Les directeurs de magasin peuvent ensuite évoluer vers des postes de Directeur régional (en France ou à l'international) ou de Directeur commercial.

Le salaire mensuel

La rémunération comprend souvent une part variable importante en fonction des objectifs individuels et des résultats de l'entreprise.

Le salaire mensuel brut d'un jeune cadre est compris entre 35K€ et 50K€. Pour un cadre confirmé la fourchette est comprise entre 50 à 120 K€ (en fonction de la taille de l'établissement) ;

Vous souhaitez recruter

Voici quelques sources de recrutement :

www.apec.fr

www.commerciaux.fr

www.forcecommerciale.com

www.jobcommerciaux.com

www.jobmarketingvente.com

www.jobvente.com

Les Sources et ressources

Publication Onisep

Les Métiers du Marketing et de la Vente, 2003, Onisep

Adresses Utiles

Site de la fédération des entreprises du commerce et de la distribution