

❖ Appellations

- 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 métier

Cet emploi/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.

❖ Conditions d'exercice de l'activité

L'activité de cet emploi/métier s'exerce au sein de magasins de détail en relation avec différents interlocuteurs (fournisseurs, expert comptable, ...) et en contact avec la clientèle.
Elle peut varier selon le type de commerce et de produits.
Elle peut s'exercer en gérance, dans le cadre d'une franchise ou en indépendant.
Elle peut s'exercer les fins de semaine, jours fériés ou de nuit.

❖ Compétences de base

Savoir-faire	Savoirs
<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Organiser une unité de vente <input type="checkbox"/> Agencer un espace de vente <input type="checkbox"/> Valoriser un produit <input type="checkbox"/> Suivre l'état des stocks <input type="checkbox"/> Définir des besoins en approvisionnement <input type="checkbox"/> Préparer les commandes <input type="checkbox"/> Réceptionner un produit <input type="checkbox"/> Vérifier la conformité de la livraison <input type="checkbox"/> Stocker un produit <input type="checkbox"/> Réaliser la mise en rayon <input type="checkbox"/> Entretien un espace de vente <input type="checkbox"/> Réaliser le comptage des fonds de caisses <input type="checkbox"/> Analyser les données d'activité de la structure, du service et identifier des axes d'évolution <input type="checkbox"/> Réaliser une gestion comptable <input type="checkbox"/> Réaliser une gestion administrative <input type="checkbox"/> Accueillir les personnes <input type="checkbox"/> Proposer un service, produit adapté à la demande client <input type="checkbox"/> Contractualiser une vente 	<ul style="list-style-type: none"> Ec R R C C Cr Rc C R R R C Ei C C S Se Sr <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Règles de tenue de caisse <input type="checkbox"/> Gestion des stocks et des approvisionnements <input type="checkbox"/> Gestion comptable <input type="checkbox"/> Gestion administrative <input type="checkbox"/> Droit commercial <input type="checkbox"/> E-procurement <input type="checkbox"/> Législation sociale <input type="checkbox"/> Merchandising / Marchandisage <input type="checkbox"/> Techniques de vente

❖ Compétences spécifiques

Savoir-faire	Savoirs
<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Gérer et manager une structure 	<ul style="list-style-type: none"> E <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Produits d'alimentation <input type="checkbox"/> Aménagement intérieur <input type="checkbox"/> Produits culturels <input type="checkbox"/> Produits sport et loisirs <input type="checkbox"/> Produits textiles et habillement <input type="checkbox"/> Prêt-à-porter de luxe <input type="checkbox"/> Produits animaliers <input type="checkbox"/> Matériel d'équipement de la maison <input type="checkbox"/> Cosmétique <input type="checkbox"/> Articles de bijouterie / joaillerie

❖ Compétences spécifiques

Savoir-faire		Savoirs
		<input type="checkbox"/> Presse <input type="checkbox"/> Distribution de carburant <input type="checkbox"/> Législation sur le tabac
<input type="checkbox"/> Gérer des invendus alimentaires	C	
<input type="checkbox"/> Proposer des services complémentaires au client	Ec	<input type="checkbox"/> Logiciel de gestion clients
<input type="checkbox"/> Définir une stratégie commerciale	E	
<input type="checkbox"/> Sélectionner des fournisseurs, sous-traitants, prestataires <input type="checkbox"/> Négocier un contrat <input type="checkbox"/> Contrôler la réalisation d'une prestation	Ec Ec C	
<input type="checkbox"/> Organiser une animation promotionnelle	Ec	
<input type="checkbox"/> Assister techniquement une équipe	Rs	<input type="checkbox"/> Techniques pédagogiques
<input type="checkbox"/> Gérer le budget global d'une structure	C	<input type="checkbox"/> Gestion budgétaire

❖ Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
<input type="checkbox"/> Boutique de luxe <input type="checkbox"/> Boutique, commerce de détail <input type="checkbox"/> Station-service		<input type="checkbox"/> Travail en indépendant

❖ Mobilité professionnelle

Emplois / Métiers proches

Fiche ROME	Fiches ROME proches
D1301 - Management de magasin de détail <ul style="list-style-type: none">■ Toutes les appellations	D1401 - Assistanat commercial <ul style="list-style-type: none">■ Toutes les appellations
D1301 - Management de magasin de détail <ul style="list-style-type: none">■ Toutes les appellations	D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises <ul style="list-style-type: none">■ Toutes les appellations
D1301 - Management de magasin de détail <ul style="list-style-type: none">■ Toutes les appellations	D1503 - Management/gestion de rayon produits non alimentaires <ul style="list-style-type: none">■ Toutes les appellations

Emplois / Métiers envisageables si évolution

Fiche ROME	Fiches ROME envisageables si évolution
D1301 - Management de magasin de détail <ul style="list-style-type: none">■ Toutes les appellations	D1509 - Management de département en grande distribution <ul style="list-style-type: none">■ Toutes les appellations
D1301 - Management de magasin de détail <ul style="list-style-type: none">■ Toutes les appellations	K2111 - Formation professionnelle <ul style="list-style-type: none">- Formateur / Formatrice commerce vente
D1301 - Management de magasin de détail <ul style="list-style-type: none">■ Toutes les appellations	M1701 - Administration des ventes <ul style="list-style-type: none">■ Toutes les appellations
D1301 - Management de magasin de détail <ul style="list-style-type: none">■ Toutes les appellations	N1303 - Intervention technique d'exploitation logistique <ul style="list-style-type: none">■ Toutes les appellations