

D1503

MANAGEMENT/GESTION DE RAYON PRODUITS NON ALIMENTAIRES

Autres emplois décrits

- Adjoint / Adjointe au chef de rayon produits non alimentaires
- Adjoint / Adjointe au responsable de rayon produits non alimentaires
- Chef de rayon bazar
- Chef de rayon bricolage
- Chef de rayon électroménager
- Chef de rayon équipement de la maison
- Chef de rayon équipement de la personne
- Chef de rayon hygiène et parfumerie
- Chef de rayon informatique
- Chef de rayon jardinerie et animalerie
- Chef de rayon jouets
- Chef de rayon librairie papeterie
- Chef de rayon photo image et son
- Chef de rayon produits culturels
- Chef de rayon produits non alimentaires
- Chef de rayon puériculture
- Chef de rayon sport
- Chef de rayon téléphonie
- Chef de rayon textile
- Manager de rayon produits non alimentaires
- Responsable de rayon produits non alimentaires

Définition

- Supervise les flux de ventes, met en place les opérations commerciales et coordonne les activités d'une équipe de vendeurs et d'employés de libre-service d'un ou plusieurs rayon(s) de produits non alimentaires (bricolage, produits culturels, électroménager, informatique, équipement de la personne, ...) selon la réglementation du commerce et la stratégie commerciale de l'enseigne.
- Peut conseiller la clientèle sur les produits en rayon.

Accès à l'emploi

Ce métier est accessible avec un diplôme de niveau bac+2 (BTS, DUT, ...) en commerce, vente et distribution.

Il est également accessible avec un diplôme de niveau Bac (professionnel, ...) en commerce, vente, complété par une expérience professionnelle dans le secteur.

Des connaissances dans un domaine spécifique (jardinerie, bricolage, informatique, ...) peuvent être demandées.

La pratique de l'outil informatique (tableur, logiciel de gestion de stocks, ...) est exigée.

Compétences

Savoir-faire

Prévention des risques	Déterminer des mesures correctives
Qualité	Contrôler la qualité et la conformité d'un produit Contrôler la mise en rayon des articles

Gestion des stocks	Réaliser un inventaire Contrôler l'état des stocks Définir des besoins en approvisionnement Identifier et gérer des invendus Superviser le stockage des produits Réceptionner des produits, des matières premières, vérifier la conformité d'une livraison
Logistique	Organiser le traitement des commandes
Développement commercial	Négocier des conditions commerciales Adapter le plan d'implantation des articles Mettre en oeuvre des actions commerciales et promotionnelles Effectuer des remboursements Effectuer des retours de produits aux distributeurs/fournisseurs Gérer les retours et échanges de produits Réceptionner des retours clients Effectuer des relevés de prix auprès de la concurrence
Stratégie de développement	Analyser les résultats des ventes Contrôler des indicateurs de performance, analyser et corriger des écarts
Management	Animer, coordonner une équipe
Gestion des Ressources Humaines	Gérer les ressources humaines Recruter et intégrer une personne
Conseil, Transmission	Transmettre une technique, un savoir-faire
Gestion administrative	Gérer les commandes aux fournisseurs
Pilotage et maîtrise des coûts	Entretenir des relations avec les acteurs et fournisseurs
Droit, contentieux et négociation	Négocier un contrat
Organisation	Utiliser les outils bureautiques
Savoir-être professionnels	Travailler en équipe Prendre des initiatives et être force de proposition Organiser son travail selon les priorités et les objectifs Faire preuve de rigueur et de précision

Savoirs

Domaines d'expertise

Approvisionnement en ligne / E achat
Gestes et postures de manutention
Merchandising / Marchandisage
Cadencier
Logiciel de gestion de stocks
Statistiques

Produits, outils et matières

Utilisation d'appareils de lecture optique de codes-barres (pistolet, flasheur, ...)

Techniques professionnelles

Techniques commerciales
Techniques pédagogiques

Contextes de travail



Horaires et durée du travail

Travail le week-end
Travail saisonnier

Secteurs d'activité

• Commerce et distribution
