

### ❖ Appellations

- |  |  |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Directeur / Directrice d'enseigne de la grande distribution | <input type="checkbox"/> Directeur / Directrice de zone de la distribution                   |
| <input type="checkbox"/> Directeur / Directrice d'hypermarché                        | <input type="checkbox"/> Directeur adjoint / Directrice adjointe d'hypermarché               |
| <input type="checkbox"/> Directeur / Directrice de Grande Surface Spécialisée -GSS-  | <input type="checkbox"/> Directeur régional / Directrice régionale d'hyper ou de supermarché |
| <input type="checkbox"/> Directeur / Directrice de Grande Surface de Bricolage -GSB- | <input type="checkbox"/> Directeur régional / Directrice régionale d'hypermarché             |
| <input type="checkbox"/> Directeur / Directrice de grand magasin                     | <input type="checkbox"/> Directeur régional / Directrice régionale de supermarché            |
| <input type="checkbox"/> Directeur / Directrice de grande surface                    | <input type="checkbox"/> Responsable adjoint / adjointe de magasin de grande distribution    |
| <input type="checkbox"/> Directeur / Directrice de magasin de grande distribution    | <input type="checkbox"/> Responsable de réseau de la distribution                            |
| <input type="checkbox"/> Directeur / Directrice de magasin à grande surface          | <input type="checkbox"/> Responsable ventes de la distribution                               |
| <input type="checkbox"/> Directeur / Directrice de réseau de la distribution         | <input type="checkbox"/> Superviseur / Superviseuse d'hypermarché ou de supermarché          |
| <input type="checkbox"/> Directeur / Directrice de supermarché                       |  |

### ❖ 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

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, ...).

### ❖ Compétences de base

Savoir-faire

Savoirs

 Définir une stratégie commerciale

E

 Communication interne

## ❖ Compétences de base

Savoir-faire		Savoirs
<input type="checkbox"/> Mettre en oeuvre une stratégie commerciale <input type="checkbox"/> Déterminer les axes d'évolution d'une activité commerciale <input type="checkbox"/> Analyser une activité commerciale <input type="checkbox"/> Déterminer les objectifs commerciaux du personnel d'encadrement <input type="checkbox"/> Contrôler l'application des procédures d'hygiène et sécurité <input type="checkbox"/> Superviser la gestion d'une entité commerciale <input type="checkbox"/> Organiser et coordonner le circuit des informations sur le fonctionnement d'une structure <input type="checkbox"/> Présenter le bilan annuel d'activité <input type="checkbox"/> Superviser la gestion de ressources humaines <input type="checkbox"/> Négocier un contrat <input type="checkbox"/> Négocier des prix	E Ci Ci Ci C E Ec Ce E Ec E	<input type="checkbox"/> Droit commercial <input type="checkbox"/> Marketing / Mercatique <input type="checkbox"/> Législation sociale <input type="checkbox"/> Règles d'hygiène et de sécurité <input type="checkbox"/> Gestion comptable <input type="checkbox"/> Gestion administrative <input type="checkbox"/> Techniques de communication <input type="checkbox"/> Techniques commerciales <input type="checkbox"/> Management <input type="checkbox"/> Merchandising / Marchandisage <input type="checkbox"/> Typologie du client <input type="checkbox"/> Gestion des Ressources Humaines <input type="checkbox"/> Outils bureautiques <input type="checkbox"/> Techniques de conduite de réunion

## ❖ Compétences spécifiques

Savoir-faire		Savoirs
<input type="checkbox"/> Analyser des données socioéconomiques <input type="checkbox"/> Adapter une stratégie de vente à une cible ou un produit	I Ei	<input type="checkbox"/> Statistiques
<input type="checkbox"/> Traiter des dossiers de contentieux (litiges, réclamations ...) <input type="checkbox"/> Transmettre des éléments de contentieux pour traitement	C C	
<input type="checkbox"/> Communiquer sur l'activité de son service auprès de sa structure	Ec	
<input type="checkbox"/> Mettre en place une politique de partenariat avec des clubs sportifs, des associations, ... <input type="checkbox"/> Mettre en place des actions de communication	Es E	
<input type="checkbox"/> Contrôler la rentabilité et la qualité des prestations d'un réseau régional de points de vente <input type="checkbox"/> Déterminer des mesures correctives	C R	<input type="checkbox"/> Techniques pédagogiques <input type="checkbox"/> Audit interne

## ❖ Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Grand magasin</li> <li><input type="checkbox"/> Grande Surface Spécialisée -GSS-</li> <li><input type="checkbox"/> Grande Surface de Bricolage -GSB-</li> <li><input type="checkbox"/> Hypermarché (2500 m<sup>2</sup> et +)</li> <li><input type="checkbox"/> Magasin populaire</li> <li><input type="checkbox"/> Supermarché (400 à 2500m<sup>2</sup>)</li> </ul>		

## ❖ Mobilité professionnelle

### Emplois / Métiers proches

Fiche ROME	Fiches ROME proches
<p><b>D1504 - Direction de magasin de grande distribution</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Toutes les appellations</li> </ul>	<p><b>D1406 - Management en force de vente</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Toutes les appellations</li> </ul>
<p><b>D1504 - Direction de magasin de grande distribution</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Toutes les appellations</li> </ul>	<p><b>M1102 - Direction des achats</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Toutes les appellations</li> </ul>
<p><b>D1504 - Direction de magasin de grande distribution</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Toutes les appellations</li> </ul>	<p><b>M1302 - Direction de petite ou moyenne entreprise</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Toutes les appellations</li> </ul>
<p><b>D1504 - Direction de magasin de grande distribution</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Toutes les appellations</li> </ul>	<p><b>M1704 - Management relation clientèle</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Toutes les appellations</li> </ul>
<p><b>D1504 - Direction de magasin de grande distribution</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Toutes les appellations</li> </ul>	<p><b>M1706 - Promotion des ventes</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Toutes les appellations</li> </ul>

## ❖ Mobilité professionnelle

### Emplois / Métiers envisageables si évolution

Fiche ROME	Fiches ROME envisageables si évolution
<b>D1504 - Direction de magasin de grande distribution</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Toutes les appellations</li></ul>	<b>K2111 - Formation professionnelle</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Formateur / Formatrice commerce vente</li></ul>
<b>D1504 - Direction de magasin de grande distribution</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Toutes les appellations</li></ul>	<b>M1705 - Marketing</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Toutes les appellations</li></ul>
<b>D1504 - Direction de magasin de grande distribution</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Toutes les appellations</li></ul>	<b>M1707 - Stratégie commerciale</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Toutes les appellations</li></ul>