

D1506

MARCHANDISAGE

Autres emplois décrits

- E-merchandiser
- Marchandiseur / Marchandiseuse
- Optimisateur / Optimisatrice de linéaires
- Promoteur / Promotrice de linéaires
- Responsable de service merchandising
- Responsable merchandising
- Technicien / Technicienne en merchandising
- Technicien / Technicienne en merchandising

Définition

- Optimise l'organisation des linéaires de vente (implantation, mise en valeur, quantité, ...) afin d'accroître la rentabilité commerciale d'une surface de vente (hypermarché, ...) selon les objectifs commerciaux de la marque ou de l'enseigne.
- Peut réaliser des outils d'aide à la vente.
- Peut coordonner une équipe.

Accès à l'emploi

Ce métier est accessible avec un diplôme de niveau Bac+2 (DUT, BTS) à Master (M1, Diplôme d'Ingénieur Maître, ...) en commerce, distribution et vente.

Compétences

Savoir-faire

Relation client	<p>Assister techniquement l'équipe de vente</p> <p>Vendre des produits sur internet</p> <p>Négocier l'emplacement d'un point de vente</p> <p>Concevoir des outils d'aide à la vente</p> <p>Organiser, aménager un espace de vente</p> <p>Négocier l'emplacement d'un produit</p> <p>Concevoir une opération d'animation en magasin</p> <p>Analyser et identifier des tendances, des préférences de consommation</p> <p>Élaborer une stratégie commerciale</p> <p>Participer à la définition de la politique globale de merchandising de l'entreprise</p>
Développement commercial	
Stratégie de développement	<p>Mettre en place des solutions d'amélioration de la performance</p>
Communication, Multimédia	<p>Mener un entretien, une interview, une audition</p>

Recherche, Innovation

Concevoir des emballages et des conditionnements produits
Créer une documentation technique

Maintenance, Réparation

Optimiser l'organisation des rayons

Qualité

Contrôler l'application d'un plan d'implantation

Gestion des stocks

Analyser le taux de rotation des stocks
Organiser et contrôler un approvisionnement

Management

Animer, coordonner une équipe

Gestion des Ressources Humaines

Gérer les ressources humaines

Gestion administrative

Rédiger un rapport, un compte rendu d'activité

Gestion et contrôle

Élaborer, suivre et piloter un budget

Communication

Communiquer à l'oral en langue étrangère

Organisation

Utiliser les outils bureautiques

Savoir-être professionnels

Faire preuve de persévérance

Faire preuve de rigueur et de précision

Savoirs

Domaines d'expertise

Actions marketing

Aménagement d'espaces intérieurs

E-commerce

Géomarketing / Géomercatique

Gestion budgétaire

Merchandising / Marchandisage

Gestion de linéaires

Logiciels de gestion de base de données

Analyse du comportement des consommateurs

Typologie du client

Publicité (choix de médias, supports, ...)

Parapharmacie

Analyse statistique

Normes et procédés	Conditionnement des aliments Étude des ventes Gestion de la marque employeur Outils de planification des ressources humaines Règles de constitution d'un assortiment de produits Plan d'implantation des produits Réglementation du commerce électronique
Produits, outils et matières	Produits culturels Produits d'hygiène et de parfumerie Produits de Grande Consommation (PGC) Caractéristiques des tissus et matières textiles Mode, habillements et accessoires Matériel d'équipement de la maison
Techniques professionnelles	Techniques commerciales Techniques de communication orales, écrites et numériques

Contextes de travail

 Conditions de travail et risques professionnels	Déplacements professionnels En extérieur Port d'équipement de protection (EPI, casque...) Port et manipulation de charges lourdes Station debout prolongée
 Horaires et durée du travail	Travail de nuit Travail le week-end

Secteurs d'activité

• Commerce et distribution