

# D1509 - Management de département en grande distribution

## Appellations

- Adjoint / Adjointe au responsable drive en grande distribution
- Chef de département alimentaire
- Chef de département bazar
- Chef de département en grande distribution
- Chef de département produits culturels
- Chef de département Produits de Grande Consommation -PGC-
- Chef de département produits frais
- Chef de département produits non alimentaires
- Chef de département textile
- Chef de groupe en grande distribution
- Chef de secteur bazar
- Chef de secteur commerce
- Chef de secteur distribution
- Chef de secteur en hypermarché
- Chef de secteur magasin
- Chef de secteur non alimentaire
- Chef de secteur produits alimentaires
- Chef de secteur Produits de Grande Consommation -PGC-
- Directeur / Directrice de divisions d'hypermarché
- Responsable de branche d'hypermarché
- Responsable de département en grande distribution
- Responsable drive en grande distribution
- Responsable espace culturel en grande distribution
- Responsable univers

## Définition

Organise et coordonne l'activité d'un ensemble de rayons d'une surface de vente de la grande distribution selon les objectifs commerciaux de la structure.  
Coordonne une équipe.

## Accès à l'emploi métier

Cet emploi/métier est accessible à partir d'un Bac+2 (BTS, DUT, ...) en commerce, distribution, complété par une expérience professionnelle (chef de rayon, ...).

## 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, ...) en relation avec différents interlocuteurs (chefs de rayon, directeur de magasin, ...) et intervenants (transporteurs, fournisseurs, ...).

Elle peut s'exercer les fins de semaine et jours fériés.

## Compétences de base

### Savoir-faire

- Définir des objectifs de vente
- Organiser une unité de vente
- Agencer un espace de vente
- Organiser des animations commerciales
- Contrôler l'application des procédures d'hygiène et sécurité
- Superviser la gestion des rayons
- Déterminer des actions correctives
- Assister techniquement une équipe
- Superviser la gestion des stocks
- Déclencher un réapprovisionnement
- Organiser une animation promotionnelle
- Analyser les données d'activité de la structure, du service et identifier des axes d'évolution
- Mettre en place des actions de gestion de ressources humaines
- Coordonner l'activité d'une équipe

### Savoirs

- Système Hazard Analysis Critical Control Point (HACCP)
- E-procurement
- Législation sociale
- Gestion comptable
- Gestion administrative
- Gestion des stocks et des approvisionnements
- Techniques d'animation d'équipe
- Techniques de communication
- Merchandising / Marchandisage
- Typologie du client
- Gestion des Ressources Humaines
- Outils bureautiques
- Droit de la consommation
- Marketing / Mercatique
- Organisation de la chaîne logistique
- Techniques de conduite de réunion

## Compétences spécifiques

### Savoir-faire

- Organiser l'activité d'un rayon

### Savoirs

- Produits animaliers
- Produits de bricolage
- Produits d'équipement électroménager
- Matériel d'équipement de la maison
- Produits d'hygiène et de parfumerie
- Equipement informatique
- Produits de jardinerie
- Produits jouets et loisirs
- Produits de librairie et papeterie
- Produits image et son
- Produits culturels
- Produits de Grande Consommation (PGC)
- Produits de puériculture
- Produits sport et loisirs

## Compétences spécifiques

Savoir-faire	Savoirs
	<input type="checkbox"/> Produits frais <input type="checkbox"/> Produits de téléphonie <input type="checkbox"/> Matériaux de construction <input type="checkbox"/> Produits textiles et habillement <input type="checkbox"/> Chaîne du froid
<input type="checkbox"/> Gérer des invendus alimentaires	
<input type="checkbox"/> Participer à la définition d'une stratégie commerciale et marketing	
<input type="checkbox"/> Traiter des dossiers de contentieux (litiges, réclamations ...) <input type="checkbox"/> Transmettre des éléments de contentieux pour traitement	
<input type="checkbox"/> Négocier un contrat <input type="checkbox"/> Négocier des prix	

## Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
<input type="checkbox"/> Drive en grande distribution <input type="checkbox"/> Grand magasin <input type="checkbox"/> Grande Surface de Bricolage -GSB- <input type="checkbox"/> Grande Surface Spécialisée -GSS- <input type="checkbox"/> Hypermarché (2500 m2 et +) <input type="checkbox"/> Magasin populaire <input type="checkbox"/> Supermarché (400 à 2500m2)		

## Mobilité professionnelle

### Emplois / Métiers proches

Fiche ROME	Fiches ROME proches
<b>D1509 - Management de département en grande distribution</b> ■ Toutes les appellations	<b>D1301 - Management de magasin de détail</b> — Toutes les appellations
<b>D1509 - Management de département en grande distribution</b> ■ Toutes les appellations	<b>D1406 - Management en force de vente</b> — Toutes les appellations
<b>D1509 - Management de département en grande distribution</b> ■ Toutes les appellations	<b>M1704 - Management relation clientèle</b> — Toutes les appellations
<b>D1509 - Management de département en grande distribution</b> ■ Toutes les appellations	<b>N1302 - Direction de site logistique</b> — Toutes les appellations

### Emplois / Métiers envisageables si évolution

Fiche ROME	Fiches ROME envisageables si évolution
<b>D1509 - Management de département en grande distribution</b> ■ Toutes les appellations	<b>D1504 - Direction de magasin de grande distribution</b> — Toutes les appellations
<b>D1509 - Management de département en grande distribution</b> ■ Toutes les appellations	<b>K2111 - Formation professionnelle</b> — Formateur / Formatrice commerce vente
<b>D1509 - Management de département en grande distribution</b> ■ Toutes les appellations	<b>M1101 - Achats</b> — Toutes les appellations
<b>D1509 - Management de département en grande distribution</b> ■ Toutes les appellations	<b>M1703 - Management et gestion de produit</b> — Toutes les appellations