

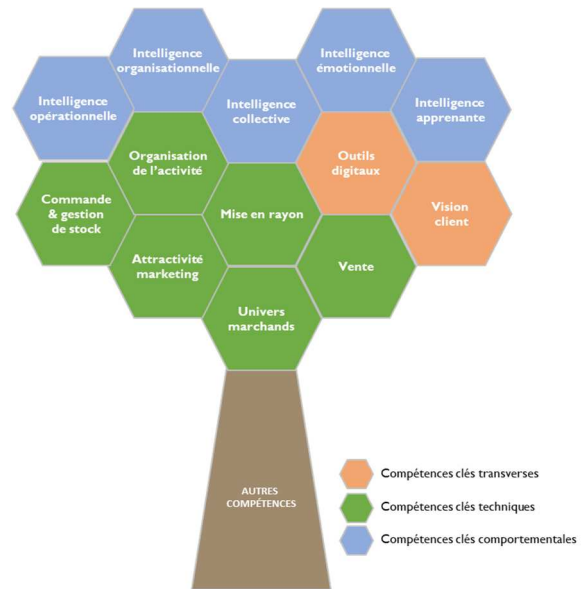
GESTIONNAIRE DE RAYON

La raison du métier c'est de...

Cultiver la satisfaction clients en prenant plaisir à transformer les ventes avec agilité, en valorisant constamment l'expertise, en partageant la passion avec l'équipe, en gérant un assortiment de produits marchands

Formations & expériences

Niveau Bac Pro /Bac +2 /Bac +3 ou 3 ans d'expériences dans un poste similaire. Expérience confirmée dans la vente de préférence dans la grande distribution spécialisée. La connaissance du produit est un plus



Rattachement hiérarchique : Responsable de secteur ou Responsable de magasin

Indicateurs de performance :

En fonction de la politique générale de l'entreprise, chaque année, seront définis un certain nombre d'indicateurs clés :

- Audit clients
- NPS
- Performance commerciale (Qualité du conseil client et efficacité de la vente, Concrétisation des ventes complémentaires, CA du rayon)
- Tenue du rayon

COMPÉTENCES COMPOSITEMENTALES CLES SAVOIR-ETRE

AGILITÉ OPERATIONNELLE
ORGANISATION & SENS DU RÉSULTAT
INTELLIGENCE EMOTIONNELLE
CAPACITÉ À COLLABORER
CAPACITÉ D'APPRENTISSAGE

Adaptabilité, autonomie, **responsabilité**
Sens de l'organisation, sens du résultat
Authenticité, confiance, savoir-vivre, vocation
Coopération, **simplicité**, leadership, harmonie
Capacité d'apprentissage, **agilité**

AGILITE OPERATIONNELLE

- A le sens du geste, fait preuve de bon sens
- Alerte rapidement en cas de difficulté
- Démonstre une réalisation efficace dans toutes situations liées à son poste
- Fait preuve d'initiatives réfléchies
- Prend en main ses propres projets avec soin

ORGANISATION & SENS DU RÉSULTAT

- Anticipe et priorise en tenant compte des échéances et des besoins de l'entreprise
- Prend des initiatives personnelles réalistes selon les moyens et ressources disponibles
- Respecte les délais, les normes et la qualité attendus
- Sait entreprendre plusieurs projets simultanément en assurant la satisfaction
- Tient ses engagements, traite les aléas

INTELLIGENCE EMOTIONNELLE

- Anticipe l'impact de ses actions sur l'entreprise
- Communique positivement, écoute attentivement, sollicite aide et conseils
- Fait preuve de souplesse et de détermination
- Se réalise dans son travail, connaît ses forces et ses points d'amélioration, contrôle son stress

- Utilise les informations pertinentes pour son rôle et prend des décisions éclairées

CAPACITÉ À COLLABORER

- Admet ses erreurs et les corrige rapidement
- Donne des idées, partage des informations, écoute et respecte les propositions des autres
- Incite les autres par son exemplarité à s'impliquer, à donner le meilleur chaque jour
- S'assure que ses actions auront un impact positif sur l'activité
- Travaille en confiance dans l'équipe

CAPACITÉ D'APPRENTISSAGE

- Analyse les problèmes sous différents points de vue, propose des solutions originales et efficaces
- Apprend des autres comme les autres apprennent de lui/elle
- Évalue ses compétences et axes d'amélioration en permanence
- Manifeste une curiosité utile et enrichissante pour l'organisation et le collectif
- Repère rapidement les opportunités d'amélioration et inspire le groupe dans cet esprit

GESTIONNAIRE DE RAYON

Les évolutions possibles
Responsable de secteur

COMPETENCES TRANSVERSES CLES SAVOIRS

VISION CLIENT
OUTILS DIGITAUX

Fondamentaux, savoirs métier, usage, offre
Outils back et front-office

VISION CLIENT

- Analyse ses expériences clients pour s'améliorer
- Développe des ventes complémentaires et élargit le périmètre d'achat des clients
- Incarne une posture de vente vertueuse qui fidélise les clients et inspire les équipes
- Réalise des ventes assistées qui apportent de la valeur
- Sait vendre l'offre de son périmètre selon l'usage, la compléter avec l'offre des autres univers et des services du magasin
- Vend des projets complexes avec efficacité

OUTILS DIGITAUX

- Intègre parfaitement l'usage des outils et matériels pour optimiser son quotidien et développer la chaîne de valeur
- Développe et réussit une vente en utilisant les différents outils digitaux dans une dimension omnicanale
- Maîtrise parfaitement l'utilisation opérationnelle pour réaliser les réglages courants des outils et matériels

COMPETENCES TECHNIQUES CLES SAVOIR-FAIRE

STRATEGIE

APPROVISIONNEMENT

MERCHANDISING

VENTE

PHYSIQUE

& DIGITALE

ORGANISATION DE L'ACTIVITE

COMMANDE & GESTION DE STOCK

MISE EN RAYON

ATTRACTIVITE MARKETING

VENTE

JARDINERIE, ANIMALERIE, ART DE VIVRE,

TOILETTAGE, ALIMENTATION

Gestion des opérations, planning RH, aléas

Commande, optimisation des achats, fournisseurs

Technique commune de mise en rayon

Animation, facing, mise en scène, prix

Accompagnement des clients selon les étapes et les besoins

Maîtrise technique des univers marchands

ORGANISATION DE L'ACTIVITE

- Assure la rotation efficace des équipes en-cours de journée
- Gère au plan opérationnel et/ou administratif les congés et absences de l'équipe
- Organise, planifie et répartit les missions quotidiennes du périmètre avec l'équipe
- Réalise les tâches de fermeture magasin qui facilitent les opérations d'ouverture le lendemain
- Réussit à traiter les aléas avec intelligence et dynamisme
- Travaille en mode collaboratif

COMMANDE & GESTION DE STOCK

- Anticipe le stock selon la saisonnalité
- Assure des commandes optimisées selon l'historique et les prévisions
- Assure la cohérence du stock physique en magasin et partagé sur le site e-commerce
- Construit et adapte le plan d'approvisionnement du périmètre avec la direction
- Lutte contre la démarque inconnue avec efficacité
- Organise des inventaires efficaces et fiables
- Supervise les commandes et le budget

MISE EN RAYON

- Assure le respect des règles QHS pour les personnes et les biens
- Participe aux approvisionnements en rayons
- Pilote le plan d'amélioration du périmètre
- Supervise la bonne tenue quotidienne du périmètre, partage les consignes avec l'équipe
- Veille à la maîtrise des opérations en-cours

IMPLANTATION & ATTRACTIVITE

- Anime le portefeuille clients et propose régulièrement des nouveautés
- Anticipe la commande des visuels et affichages
- Applique et fait appliquer les 20/80 et les règles de merchandising usuelles
- Coordonne la théâtralisation et les actions pour développer l'attractivité commerciale
- Déploie dans les délais les implantations sur le périmètre en mode collaboratif
- Gère les réponses et la modération sur les réseaux sociaux
- Pilote le bon déroulement de chaque opération
- Veille à la qualité des prestations clients fournies et la satisfaction clients
- Veille au respect de la réglementation

VENTE PHYSIQUE & DIGITALE | Vente

- Accompagne le client pour les achats ou la contractualisation de projets d'aménagement
- Aide le client à faire son choix avec pédagogie
- Déroule les questions clés sur le besoin d'ensemble du client et l'usage
- Développe la rentabilité et l'attractivité
- Est expert.e sur un univers
- Présente méthodiquement les solutions adaptées en valorisant les offres prioritaires de l'enseigne

TECHNIQUE UNIVERS | Jardinerie | Animalerie | Art de vivre | Toilettage | Alimentaire

- Assure le QHS spécifique du secteur, le suivi des formations réglementaires et recyclages
- Assure le suivi des projets d'aménagements
- Conseille sur la théâtralisation spécifique
- Construit le projet client, dessine les plans et établit le devis adapté avec les rayons concernés à l'aide des outils digitaux à disposition
- Elabore des solutions d'aménagement d'espaces en valorisant les produits du magasin
- Organise les activités de manutention et d'entretien spécifiques
- Prépare les commandes personnalisées
- Veille à la conformité des habilitations de l'équipe