

RESPONSABLE DE MAGASIN

Habillement



Le responsable de magasin supervise, coordonne l'ensemble de l'espace de vente d'articles textiles.

De l'animation du personnel, à la gestion du magasin lui-même, il est responsable des résultats et en rend compte à sa direction.

Salaire débutant:

2 251 € brut / mois

Domaine d'activité:

Vente, le management

Autres appellations:

Responsable de boutique

Gérant de magasin

Responsable de point de

vente



MISSIONS

De manière générale, le responsable supervise l'ensemble des activités du magasin, s'assure de sa bonne tenue (présentation, rangement, propreté) et anime l'équipe de vendeurs.

Il a un vrai rôle de manager, il est en contact permanent avec les vendeurs, qu'il recrute, forme et coordonne. Il leur fixe des objectifs de vente collectifs et individuels et les encourage pour les atteindre. Il organise des réunions d'équipes pour les informer des plans d'actions de la direction et des résultats. Il organise leur planning de travail, les reçoit en entretiens individuels.

Il assure la gestion administrative du magasin et notamment la gestion des stocks, le suivi des facturations. Il procède aux

achats de marchandises en fonction d'une stratégie qu'il aura définie avec la direction.

Il analyse les résultats du magasin, et en fonction, adapte les offres, propose de nouvelles animations, de nouvelles promotions pour attirer toujours plus de clientèle et augmenter le chiffre d'affaires.



COMPÉTENCES

Le responsable de magasin doit avoir des connaissances en matière de comptabilité car il doit non seulement suivre, évaluer et analyser les résultats du magasin, mais également superviser les facturations, et proposer si besoin de nouvelles actions pour améliorer le chiffre d'affaires.

Il doit être capable d'évaluer les stocks, et préparer les commandes.

Il doit avoir des qualités de manager pour motiver ses équipes de vendeurs. Il doit être à leur écoute tout en faisant preuve d'autorité et de pédagogie avec ses nouvelles recrues qu'il doit former.

Les qualités requises, comme pour son équipe, sont : avoir un bon sens relationnel, être dynamique, s'exprimer avec aisance et adapter sa tenue vestimentaire à l'image du magasin pour lequel il travaille.

Il doit bien sûr savoir travailler en équipe.



ÉVOLUTION PROFESSIONNELLE

Le secteur de la vente ouvre de nombreuses perspectives professionnelles et recrute beaucoup.

Un responsable de magasin peut donc devenir rapidement directeur de magasin.

Fort d'une expérience solide dans le domaine de la vente, le responsable de magasin peut se mettre à son compte en reprenant ou en créant un nouveau commerce.



CADRE DE TRAVAIL

Le responsable travaille dans le magasin lui-même, sur la surface de vente, au contact de ses vendeurs.

Il peut s'agir de magasins de surfaces variées destinés à une clientèle diverse (hommes, femmes, enfants).

Il n'est pas complètement autonome car il travaille sous la tutelle d'un directeur de magasin, mais il peut bénéficier d'une certaine liberté au quotidien dans le cadre de la gestion du magasin (aménagement des rayons, implantation des articles, choix des produits et des opérations de promotion, etc.)

Comme l'ensemble de son équipe, le responsable du magasin arrive avant l'ouverture du magasin, pour s'assurer que tout est prêt pour accueillir les premiers clients.

Il peut travailler en horaires fractionnés, en fin de semaine, les jours fériés et être soumis à des variations saisonnières (fêtes de fin d'année, soldes...).



FORMATIONS

Ce métier s'exerce généralement après une expérience de vendeur et/ou de responsable adjoint de magasin.

Un BAC pro « Métiers du commerce et de la vente option Animation et gestion de l'espace commercial » ou un BTS (spécialité commerciale) tels qu'un BTS MCO « Management Commercial Opérationnel » ou un BTS NDRC « Négociation et Digitalisation de la relation Client » qui permettent d'accéder plus rapidement aux fonctions d'encadrement.