Management de rayons en grande distribution

Domaine : Grande distribution

Appellations

- Chef de secteur Produits de Grande Consommation-PGC
- Chef de rayon bricolage
- Responsable de pole non alimentaire (bazar)
- Chef de rayon informatique-jeux-logiciels
- Chef de secteur en hypermarché
- Chef de rayon hygiène et parfumerie
- Chef de rayon bazar
- Chef de rayon poissonnerie
- Chef de rayon Grand Electroménager-Petit Electroménager-GEM-PEM-
- Responsable de pole alimentaire produits frais (traiteur)
- Chef de rayon charcuterie-traiteur
- Chef de rayon textile
- Chef de rayon confort maison
- Chef de rayon boulangerie
- Chef de rayon produits frais
- Chef de rayon photo image et son
- Chef de rayon produits alimentaires hors produits frais
- Chef de rayon bricolage-auto-jardin
- Chef de rayon équipement de la maison
- Chef de secteur non alimentaire
- Gestionnaire de rayon produits non alimentaires
- Chef de rayon surgelés
- Responsable de pole non alimentaire (EPCS)
- Chef de rayon boulangerie/pâtisserie
- Chef de rayon boucherie
- Chef de rayon informatique
- Gestionnaire de rayon produits alimentaires
- Chef de rayon bébé-enfants
- Chef de rayon épicerie
- Chef de rayon papeterie

- Chef de rayon sport
- Chef de rayon produits traiteur
- Chef de rayon jouets et sport
- Chef de rayon photo- communication- radio-téléphonie
- Chef de rayon fruits et légumes
- Chef de rayon crèmerie fromagerie
- Chef de rayons produits non alimentaires
- Chef de secteur produits alimentaires
- Chef de rayon téléphonie
- Chef de rayon boucherie/volaille
- Chef de rayon vidéo-librairie-musique
- Chef de rayon boissons
- Chef de rayon homme-femme
- Chef de rayon chaussure- blanc- accessoires
- Chef de rayon librairie papeterie
- Chef de rayon produits alimentaires
- Chef de rayon jardinerie et animalerie
- Chef de rayon électroménager
- Responsable de pole non alimentaire (textile)
- Chef de rayon jouets
- Responsable de pole alimentaire Produits Grande Consommation-PGC
- Chef de rayon image et son

Accès au métier

Les conditions pour pouvoir postuler / s'orienter vers ce métier Cet emploi/métier est accessible à partir d'un Certificat d'Aptitude Professionnelle-CAP- en(boucherie, boulangerie-pâtisserie, poissonnerie, jardinerie, ...) ou d'un Brevet de Technicien-BT- en commerce avec une expérience professionnelle dans les mêmes secteurs. Il est également accessible avec un niveau Bac+2 en sciences de gestion, finance ou commerce. La maîtrise de l'outil informatique est requise.

Conditions d'exercice

Environnement et modalités d'exercice de ce métier L'activité de cet emploi/métier s'exerce au sein de petites et grandes surfaces (supermarché, hypermarché, supérette, ...) en relation avec différents services et intervenants (vendeurs, fournisseurs, directeur de magasin, service comptable, ...) et parfois en contact avec les clients. Elle peut varier selon la taille de la structure et son mode d'organisation Elle peut s'exercer les weekends, jours fériés et être soumise à des variations saisonnières (fêtes, campagnes promotionnelles, ...).

Activités de base

Activités quotidiennes fondamentales Contrôler la réception des produits (références, quantités, datation des produits frais, ...) et organiser leur stockage (étiquetage, dates limites de vente, ...) Coordonner l'activité du personnel (planning, recrutement, formation, ...) et apporter un appui technique aux équipes Organiser la mise en rayon (présentation des produits, produits d'appel, ...) et vérifier la mise à jour selon les consignes (étiquetage, réassort des linéaires, propreté, ...) Suivre les indicateurs d'activité du rayon (volume des ventes, rotation des stocks, inventaire, suivi retour clients, ...) et proposer des axes d'amélioration

Compétences de base

Compétences de Base Compétences quotidiennes fondamentales Caractéristiques des prestations de transport Connaissances de base en merchandising Règles d'hygiène et de sécurité alimentaire Techniques de gestion des stocks Techniques de management Techniques de reporting Techniques de vente

Activités spécifiques

Activités spécifiques avec compétences associées Les principales tâches spécifiques liées à ce métier avec les compétences spécifiques nécessaires. Négocier avec les fournisseurs les conditions d'achat et de livraison des produits Compétences spécifiques associées : Techniques de négociation commerciale produits alimentaires produits culturels(vidéo-librairie-musique) Produits de grande consommation-PGC produits non alimentaires bazar Produits non alimentaires grand électroménager-petit électroménager-GEM-PEM Produits non alimentaires textiles Réaliser une veille concurrentielle sur les tendances du marché (prix, nouveaux produits, ...) et concevoir des actions commerciales et promotionnelles selon la politique commerciale de l'entreprise