



*** * *** *****

Bruay-la-Buissière (62700)

*****@*****.***

Responsable de rayon H-F Responsable corner

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

/

Responsable de rayon H-F Responsable corner

Rentabilité du linéaire Gamme de produits Réassort Référencement produit Mise en avant MEA des produits
Gérer les achats définir la gamme de produits en fonction de sa zone de chalandise, des tendances du marché. Superviser la réception des marchandises et la conformité des livraisons. Organiser et contrôler le stockage. S'assurer d'une gestion des stocks en flux tendus (sans rupture de stocks, peu de stocks dormants), organiser les inventaires. Manager de rayon H-F Responsable de rayon H-F Responsable corner
H-F Gestion des achats et des stocks Gérer les achats : définir la gamme de produits en fonction de sa zone de chalandise, des tendances du marché. Superviser la réception des marchandises et la conformité des livraisons. Organiser et contrôler le stockage. S'assurer d'une gestion des stocks en flux tendus (sans rupture de stocks, peu de stocks dormants), organiser les inventaires. Pilotage et animation du rayon
Organiser le rayon : définir les linéaires (longueur d'un rayon attribué à une gamme de produits), l'emplacement des produits à mettre en avant selon leur rendement et leur attractivité. Superviser la bonne tenue permanente du rayon : propreté, « réassort » des produits (approvisionnement, mise en rayon, retrait des produits impropres à la vente, comptage des produits manquants). Vérifier la mise en rayon : présentation des produits (facing), balisage, étiquetage. Définir un plan d'actions commerciales saisonnier, adapté aux spécificités locales. Mettre en place et animer des campagnes promotionnelles, élaborer les catalogues. Encadrement d'une équipe commerciale Recruter, former, dynamiser, évaluer, promouvoir son équipe autour de divers projets commerciaux, veiller à la qualité du service au client (accueil, écoute, conseil). Coordonner au quotidien les activités : définir les plannings, gérer les présences, les absences. Organiser des réunions hebdomadaires pour améliorer la qualité de service, des briefs journaliers pour analyser les performances de vente, résoudre les problèmes d'organisation. Garantir le respect des normes et des règles de sécurité, d'hygiène, de qualité. Assurer le relationnel direct avec les clients, régler d'éventuels litiges. Suivi des résultats et des objectifs de vente Piloter le compte d'exploitation mensuel, garantir les résultats (chiffre d'affaires, marge, achats, stocks). Identifier et analyser les indicateurs de performance : rendement du linéaire, leviers de performance. Définir les actions permettant d'atteindre les objectifs fixés (rentabilité, satisfaction client). Assurer un reporting qualitatif et régulier, collaborer avec les services support (centrale d'achats, marketing, ressources humaines, contrôle de gestion). ACTIVITÉS ÉVENTUELLES Participer à la mise en rayon avec son équipe lorsque la charge de travail est importante. Réceptionner les retours clients (échange ou remboursement de marchandises) et

fournisseurs. Animer des formations sur une technique de vente, la gestion d'une gamme de produits, etc.
VARIABILITÉ DES ACTIVITÉS Il existe différents facteurs de variabilité : type de réseau de commerce (intégré ou franchisé), rattachement hiérarchique, taille du magasin, nombre de rayons, stratégie commerciale de l'enseigne. Responsable d'un rayon traditionnel ou libre-service, le/la chef/cheffe de rayon est généralement désigné(e) selon les produits ou leur gamme : non alimentaire, alimentaire (ultrafrais, frais, surgelés, épicerie), PGC (produits de grande consommation), DPH (droguerie parfumerie hygiène), PLS ou FLS (produits ou frais en libre-service), BVP (boulangerie-viennoiserie-pâtisserie), etc. Dans les GMS (grandes et moyennes surfaces) (respectivement 2 500 m2 minimum et 400 à 2 500 m2) : le/la chef/cheffe de rayon doit posséder une expertise catégorielle (gamme de produits, marchés dédiés, tendances de consommation). Son équipe peut compter jusqu'à une trentaine de salariés : adjoint, conseillers vendeurs, employés comm

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 2018 / sept. 2020 Master 2 commerce marketing management - BAC+5
Université d'Artois Arras

COMPETENCES

BVP, boulangerie-viennoiserie

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Français