

Responsable de boutique

Famille  GESTION ET VENTE EN BOUTIQUE

Autres intitulés

Directeur(trice) de magasin

Code(s) ROME associés

Management de magasin de détail

La vente de produits est un des piliers du modèle économique des sites de loisirs, d'attractions et de culture. Selon la taille de l'exploitation, le parcours du visiteur est organisé pour passer par une ou plusieurs boutiques thématiques.

La gestion opérationnelle des points de vente est assurée par le/la responsable de la boutique. En charge de l'application de la stratégie générale de merchandising et de la cohérence thématique de son point de vente, ce/cette professionnel(le) du commerce supervise l'organisation des équipes et de la surface de vente afin de garantir un service de qualité et une ambiance accueillante pour les visiteurs.

Les achats et la gestion des stocks font partie de ses priorités, pour que la boutique soit toujours approvisionnée. En outre, il/elle assure l'achalandage des produits, optimisant ainsi l'expérience d'achat des visiteurs tout en prolongeant l'immersion dans la thématique du site. Par l'application de stratégies promotionnelles réfléchies et coordonnées, il/elle contribue activement à l'atteinte des objectifs fixés par la direction.

• Principales compétences métiers

Savoir-être professionnels

Faire preuve de leadership

Prendre des initiatives et être force de proposition

Avoir le sens du service

Compétences techniques

Animer, coordonner une équipe

Assister techniquement l'équipe de vente

Organiser, aménager un espace de vente

Mettre en oeuvre des actions commerciales et promotionnelles

Contrôler l'état des stocks

Définir des besoins en approvisionnement

Identifier et gérer des inventus

Organiser le traitement des commandes

Gérer une caisse

Élaborer, suivre et piloter un budget

• Accès à l'emploi

Niveau d'expérience requis

Une expérience préalable de plusieurs années dans la vente en commerce de détail est indispensable.

Formations obligatoires

Pas de formations obligatoires identifiées

Formations appréciées

Titre Professionnel (TP) Manager d'unité marchande

Titre Professionnel (TP) Responsable d'établissement marchand

Bac Professionnel Métiers du commerce et de la vente

Brevet de technicien supérieur (BTS) Management commercial opérationnel

Mooc disponibles et ressources utiles

Pas de MOOC ou de ressource identifiés