

Directeur(trice)/Responsable des services marchands

Familles  GESTION ET VENTE EN BOUTIQUE  DIRECTION STRATÉGIQUE

Autres intitulés

Responsable de la stratégie de vente Directeur(trice) des ventes et merchandising

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.

Ces différents points de vente sont pilotés par le/la responsable des services marchands : depuis la gestion des équipes jusqu'au choix des gammes de produits proposés, en passant par les achats, la gestion des stocks, l'achalandage et la thématique... toute la stratégie commerciale et le merchandising est à la main de ce(tte) professionnel(le) expérimenté(e), en collaboration avec les équipes commerciales, marketing, logistique et la direction générale.

• Principales compétences métiers

Savoir-être professionnels

Mobiliser une vision stratégique et d'anticipation

Capacité à prendre des décisions

Faire preuve de flexibilité et d'adaptabilité

Compétences techniques

Analyser et identifier des tendances, des préférences de consommation

Élaborer une stratégie commerciale

Participer à la définition de la politique globale de merchandising de l'entreprise

Concevoir des outils d'aide à la vente

Concevoir une opération d'animation en magasin

Élaborer, suivre et piloter un budget

Organiser et contrôler un approvisionnement

Négocier des conditions commerciales

Animer, coordonner une équipe

• Accès à l'emploi

Niveau d'expérience requis

Une expérience préalable d'au moins dix ans dans la gestion de points de vente est indispensable.

Formations obligatoires

Pas de formations obligatoires identifiées

Formations appréciées

Titre Professionnel (TP) Responsable d'établissement marchand

Bachelor universitaire de technologie (BUT) Techniques de commercialisation (toutes options confondues)

Formations de niveau Bac + 3 ou 5 avec des spécialités en vente, marketing ou gestion (diplômes d'écoles de commerce, IEP, universités...)

Master Marketing, vente

Mooc disponibles et ressources utiles

 Formation "Management opérationnel"

 France Compétences