**Directeur(trice)/Responsable des services marchands**

Date de publication :08/11/2024

**Familles de métiers**

* Gestion et vente en boutique
* Direction stratégique

**Lieux et segments d’activités**

* Parcs d'attractions et parcs aquatiques
* Parcs à thème et parcs ludo-pédagogiques
* Activités intérieures
* Musées et sites culturels
* Patrimoine et sites naturels

**Autres intitulés**

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

**Définition du métier**

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 thématisées.

Ces différents points de vente sont pilotés par le/la responsable des services marchands : depuis la gestion des équipes jusqu'au choix des gamme de produits proposés, en passant par les achats, la gestion des stocks, l'achalandage et la thématisation... 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.

**Code ROME**

Management de magasin de détail

**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 marchandisage 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.

**Formation appréciée**

* 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