Jardiland

DEFINITION DE FONCTION

GESTIONNAIRE DE RAYON

Rattachement hiérarchique : Responsable de secteur

Statut employé

Finalité du poste :
Référent produit sur son rayon, ses missions principales : Développer la performance commerciale et la productivité d'un rayon et garantir aux clients un accueil et un conseil de qualité

MISSIONS PRINCIPALES

Dynamique commerciale

Animations commerciales :
- Optimise la dynamique commerciale et promotionnelle de son rayon
- Propose à son responsable hiérarchique les améliorations nécessaires au bon fonctionnement du rayon
- Participe au bon déroulement de chaque opération commerciale définie : tracts, plans promos, animations, TG et podium, balisage, massification
- Met en place et assure le respect des politiques de vente définies par la hiérarchie : ILV/PLV, planogrammes....
- Veille au bon positionnement de son rayon sur sa zone de chalandise : suivi de la concurrence à une fréquence adaptée à la saisonnalité, alignements prix....
- Assure le bon respect de la législation (prix, vente à perte, vente de produits dangereux) et de la tenue des documents concernant son rayon
- Participe à la théâtralisation et à l'attractivité commerciale du rayon

Ventes
- Assure la meilleure qualité d'accueil et de service aux clients
- Veille à la prise en charge des clients sur l'ensemble du magasin
- Se rend prioritairement disponible pour les clients
- Applique les techniques de ventes en vigueur dans l'entreprise
- Met tout en œuvre pour conclure ses ventes et fidéliser les clients
- Développe le CA en multipliant les contacts clients et en réalisant des ventes complémentaires
- Propose et vend les services Jardiland
- Relaye les opérations commerciales et les priorités de ventes du magasin auprès des clients

Tenue de rayon
- Assure la bonne tenue du rayon et des linéaires en effectuant chaque jour un tour de contrôle
- Vérifie l'état des produits, élimine les produits défectueux, vérifie l'étiquetage (facing) et les dates limites de consommation
- Réalise l'entretien des produits
- Effectue le nettoyage de la surface de vente
- Assure la mise en rayon et le réassort dans le respect des plans merchandising
- Contribue à la bonne tenue des réserves dans le respect des consignes du réceptionnaire
- Contribue à la préparation et à la réalisation des inventaires

Jardiland

Gestion et contrôle

- Construit et met à jour le plan d'approvisionnement de son rayon en lien avec sa hiérarchie
- Contribue à la gestion et à la passation des commandes de son périmètre
- Est garant, en lien avec sa hiérarchie, de la bonne gestion des stocks de son rayon : adaptation quantitative et qualitative des stocks, respect des typologies, disponibilité des produits, niveau de marge, maîtrise de la démarque (connue et inconnue)
- Contribue à la performance commerciale de son rayon grâce à la bonne maîtrise des indicateurs de gestion (CA, marge, stocks, démarque....)
- Assure la tenue et le suivi du cahier de liaison afin de faciliter la transmission d'informations à ses collègues

Missions transverses

- Effectue ses missions dans le respect des règles de sécurité, des procédures et du règlement intérieur de l'Enseigne. Est garant de la qualité de l'accueil et du service clients Jardiland
- Peut être amené en cas d'absence de sa hiérarchie à assurer la communication envers ses collègues par les moyens nécessaires
- Peut être amené à effectuer les ouvertures et fermetures du magasin
- Participe à l'intégration des collaborateurs du rayon
- Il a un rôle d'alerte sur tout dysfonctionnement qu'il aura pu constater
- Veille au respect des normes de sécurité en vigueur : port des équipements, issues de secours dégagées...
- Participe à la bonne tenue du magasin et de ses abords

Il est précisé que la liste des missions ci-dessus énumérées n'a pas un caractère exhaustif : le collaborateur peut en effet être amené à effectuer des tâches complémentaires sans pour autant que cela constitue un changement de fonction.

Formation et expérience

- Niveau Bac pro/Bac +2 ou 3 ans d'expérience dans un poste similaire
- Expérience confirmée dans la vente, de préférence dans la grande distribution spécialisée. Des connaissances produits sont un plus.

Indicateurs d'évaluation

- NPS
- Audit clients
- Performance commerciale (Qualité du conseil client et efficacité de la vente, Concrétisation des ventes complémentaires, CA du rayon)
- Tenue du rayon

Evolutions possibles

- Responsable de secteur