

RESPONSABLE DE SECTEUR

Rattachement hiérarchique : Directeur de magasin

Management direct : équipe de vente

Statut agent de maîtrise

Finalité du poste :

Développer la performance commerciale via le management d'équipe et la gestion des indicateurs de son secteur

MISSIONS PRINCIPALES

Commerce

Dynamique commerciale et promotionnelle sur son secteur :

- Est garant de l'attractivité commerciale de son secteur
- Est garant de la bonne tenue des rayons de son secteur
- Déploie la stratégie commerciale locale/nationale
- Met en place et assure le respect des politiques de vente définies par la hiérarchie : ILV/PLV, plano-grammes...
- S'assure du bon déroulement de chaque opération commerciale définie : tracts, plans promos, animations, TG et podium, balisage, massification...
- S'assure du bon positionnement de son univers sur sa zone de chalandise : suivi de la concurrence à une fréquence adaptée à la saisonnalité des rayons, alignements prix...

Management de la vente

- Est exemplaire sur l'acte de vente
- Pilote et anime l'équipe de vente
- S'assure de l'appropriation et de l'application par ses vendeurs des techniques de vente : accueil clients, prise en charge clients, conclusion de la vente, fidélisation des clients...
- Communique sur les objectifs commerciaux et mobilise ses équipes: brief journalier, réunion d'équipe...
- Développe la polyvalence de son équipe de manière à répondre aux attentes des clients
- S'assure de la bonne tenue vestimentaire (tenue Jardiland) des équipes
- Est garant de la présence (planning vente) et de la disponibilité de ses équipes au service du client

Règlementation

- Assure le bon respect de la législation (prix, vente à perte, vente de produits dangereux,...)
- Assure la tenue des documents administratifs obligatoires concernant son secteur

Management

Recrutement et développement des équipes

- Participe au recrutement et assure l'intégration et la formation des nouveaux entrants
- Accompagne le développement des compétences de ses collaborateurs et favorise la promotion interne
- Réalise les différents entretiens d'évaluation de son équipe : EAP, entretiens intermédiaires,...

Animation des équipes

- Anime les rituels managériaux (réunions d'équipes, entretiens individuels....)
- Organise, planifie et délègue les missions à ses collaborateurs

Jardiland

- Rélaye et fait adhérer ses équipes aux orientations du Groupe
- Participe en lien avec le directeur à la définition des plannings de présence de son équipe et s'assure d'une présence adaptée en fonction du volume d'activité et propose des ajustements si besoin: renforts éventuels, polyvalence...

Contrôle

- Contrôle la bonne exécution des missions confiées aux collaborateurs et feedback
- Garantit le respect des normes de sécurité en vigueur : port des équipements, sensibilisation du personnel...

Gestion et contrôle

- Analyse les résultats, pilote la performance commerciale de son secteur grâce aux indicateurs de gestion (CA, marge, démarque...) et met en place les plans d'action correctifs pour respecter le budget
- Est responsable de l'application des plans tarifs
- Est responsable de la gestion unitaire des stocks : contrôle des ruptures, fiabilité des stocks, gestion des stocks négatifs, résultats inventaires
- Organise, garantit le bon déroulement et la fiabilité des inventaires sur son secteur
- Est garant de la bonne gestion de son secteur : adaptation quantitative et qualitative des stocks, respect des typologies, disponibilité des produits, niveau de marge, maîtrise de la démarque (connue et inconnue)...
- Construit et met à jour le plan d'approvisionnement de son secteur
- Participe à l'élaboration de son budget pour validation
- Propose les investissements et améliorations nécessaires à la bonne marche de son secteur
- Est responsable de la gestion des retours clients qu'il gère en collaboration avec la chargé d'accueil et la ligne de caisses

Missions transverses

Le Responsable de secteur doit avoir une vision d'ensemble du magasin. A ce titre, il est le véritable relai du Directeur de magasin et fait partie de l'équipe de direction.

En l'absence du directeur de magasin :

- Il réalise des permanences de direction
- Il a la capacité de garantir la mise en place de l'ensemble des procédures concernant tous les services du magasin et s'assure de leur respect
- Il peut être amené à assumer la responsabilité des autres secteurs
- Il alerte le directeur de magasin de tout dysfonctionnement

- 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
- 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+2/Bac+3 ou 5 ans d'expériences dans un poste similaire
- Expérience dans la gestion commerciale, le management, de préférence dans la grande distribution spécialisée. La connaissance produit est un plus.

Indicateurs d'évaluation

- Performance commerciale du secteur : panier moyen, CA HT (progression, vs budget), Marge
- Gestion du stock : % de stocks négatifs, écarts d'inventaire
- Tenue des rayons
- Gestion de la démarque
- Animation des équipes
- NPS/audit clients

Evolutions possibles

- Directeur de Magasin, Expert Métier
- Chef de produits junior