



DIRECTEUR DE MAGASIN

Habillement

Le directeur définit la politique commerciale du magasin et les moyens pour la mettre en œuvre. Il supervise l'activité du magasin, les équipes qu'il recrute, et s'assure que les règles de fonctionnement qu'il a établi sont bien mises en application et permettent de développer le chiffre d'affaires.



Salaire débutant
3 111 € brut/mois

Domaine d'activité
Entreprises de proximité

Autre appellation
Directeur des ventes



MISSIONS:

Le directeur définit la stratégie commerciale du magasin en fonction de la clientèle recherchée, des produits proposés, de l'emplacement et aussi de la concurrence.

Cela lui permet de déterminer une politique d'achats et les moyens pour la mettre en œuvre comme le lancement d'une nouvelle gamme de produits, l'organisation d'animations spéciales, de promotions...

Il assure ensuite la gestion financière du magasin, en établissant les budgets prévisionnels, en contrôlant la comptabilité, et en surveillant les résultats.

Il assure enfin le recrutement du personnel après avoir défini les besoins. Il sélectionne les candidats, fait passer les entretiens d'embauche et assure le recrutement.



COMPÉTENCES :

Le directeur de magasin doit avoir la « fibre commerciale ». Il doit être capable d'analyser la concurrence, d'établir une stratégie commerciale pouvant s'appuyer sur une présence digitale et de proposer des offres innovantes permettant de développer son chiffre d'affaires.

Il doit par ailleurs maîtriser les techniques et outils de gestion et de comptabilité, savoir analyser les résultats de l'entreprise et en tirer les bonnes conséquences.

À l'aise avec les règles de sécurité et d'hygiène qu'il fait respecter dans son magasin, il connaît la réglementation en vigueur dans son secteur d'activité (notamment en matière de ressources humaines).

Véritable chef d'équipe, il doit être à l'écoute de ses salariés, des vendeurs comme des responsables de magasin, savoir les motiver, les encourager, impulser une dynamique. De manière générale, il doit avoir un bon sens relationnel.



CADRE DE TRAVAIL

Le directeur exerce son activité au sein de magasins indépendants, qui peuvent être de surface très variée, et dont l'activité peut elle aussi varier en fonction de la clientèle (homme, femme, enfants).

Il travaille principalement dans un bureau, notamment lorsqu'il supervise toute la partie administrative, définit

les choix commerciaux et la politique d'achats de l'entreprise.

La charge de travail peut évoluer selon les périodes, les opérations commerciales menées ou les difficultés de gestions rencontrées.



FORMATIONS

Il est possible d'accéder au poste de directeur après plusieurs années d'expérience à des fonctions de responsable adjoint de magasin, puis de responsable de magasin.

Il est néanmoins recommandé d'être titulaire d'un BTS dans une spécialité commerciale, tels qu'un BTS MCO « Management Commercial Opérationnel » ou un BTS

NDRC « Négociation et Digitalisation de la Relation Client » et en fonction du niveau d'études atteint, il est envisageable d'accéder à ce poste sans longue expérience professionnelle préalable. Une formation de type école de commerce est de plus en plus requise et des compétences managériales attendues.



ÉVOLUTION PROFESSIONNELLE

Le secteur de la vente permet de nombreuses opportunités d'évolution professionnelle, en changeant de catégorie de magasin, de gamme de produits vendus. Le directeur

de magasin peut aussi étendre ses responsabilités en dirigeant plusieurs magasins.