

Les Activités principales

Manager, gestionnaire et commercial, le manager de rayon est garant de la bonne marche de son rayon et est responsable de son chiffre d'affaires.

Il doit veiller à la qualité de l'accueil des clients et implanter les produits dans les linéaires dans le but de maximiser ou d'optimiser les ventes. Les actions qu'il met en œuvre (animations, promotions, etc.) doivent par ailleurs être cohérentes avec la stratégie générale du magasin.

Encadrer et animer une équipe de vendeurs

- Former, dynamiser et animer l'équipe
- Gérer l'organisation du travail et les horaires
- Veiller à maintenir un bon climat social et réguler les dysfonctionnements

Gérer son activité

- Elaborer et suivre des indicateurs (chiffre d'affaires, marge, panier ou caddie moyen)
- Analyser les comptes de résultats
- Contrôler les livraisons
- Assurer la gestion des stocks pour éviter une pénurie ou un surplus
- Veiller à l'agencement de son rayon
- Elaborer les gammes de produits distribués dans son rayon
- Procéder aux inventaires

Concevoir et mettre en œuvre la stratégie commerciale sur son rayon

- Mettre en place un merchandising attractif
- organiser les promotions
- Conseiller la clientèle
- Etre attentif au comportement du consommateur et réagir rapidement aux évolutions constatées

Le profil idéal

Savoir-être

- ✓ Dynamisme...
- ✓ Sens des responsabilités...
- ✓ Aptitudes au management...
- ✓ ...sont les qualités essentielles d'un manager de rayon

Polyvalent, passionné par son métier, le manager de rayon doit avoir une personnalité convaincante pour souder son équipe et la motiver dans les périodes difficiles.

Le métier convient aux personnes

- ✓ énergiques
- ✓ résistantes au stress
- ✓ capables de s'impliquer dans leur travail sans compter leurs heures

Savoir-faire

Ce commercial ne peut réussir sans :

- ✓ de solides aptitudes à la gestion
- ✓ une bonne dose de culture marketing
- ✓ une grande polyvalence

Ma place dans l'entreprise

Je dépends du :

Directeur du magasin
Responsable de zone
Chef de département
Chef de secteur

Je travaille avec :

- *A l'intérieur de l'entreprise :*

Les différents services :
Livraisons
Entretien-sécurité
Caisses
Achats
Comptabilité
Ressources humaines
Marketing
Les vendeurs
Les autres managers de rayon

- *A l'extérieur de l'entreprise :*

Les clients
Les représentants
Les fournisseurs

Vis ma vie

Anna COSSON — BTS Management des Unités Commerciales

Il y a quelques temps en arrière, face à la question de votre orientation, pourquoi avez-vous opté pour l'alternance ?

Pour une certaine autonomie financière et le gain d'une expérience professionnelle significative.

Quelles étaient vos craintes avant d'intégrer l'entreprise ?

J'avais peur de ne pas être acceptée par le personnel existant plutôt expérimenté et âgé. J'appréhendais aussi ma résistance face au rythme d'alternance entre cours et entreprise.

Aujourd'hui, dans quel contexte êtes-vous une Manager junior en alternance ?

Je travaille au sein d'une Enseigne nationale de distribution spécialisée en prêt-à-porter. Nous disposons de rayons hommes, femmes et enfants. Nos clients sont des particuliers uniquement, de tous les âges et tous les sexes. Mon rôle consiste à prendre la responsabilité d'un rayon.

Quelles missions vous a-t-on confiées au début de votre contrat ?

- Formation au poste de conseiller de vente (vente, logistique, caisse)
- Conseil client en magasin
- Réception marchandise et répartition en réserve
- Mise en rayon
- Caisse et retour (Service Après Vente)
- Vigilance face au vol

Quelles missions sont celles d'aujourd'hui ?

- Gestion de l'équipe de 6 personnes du rayon (management, planning, imprévus, gestion des conflits)
- Polyvalence, remplacement d'urgence en vente, caisse, logistique
- Gestion des stocks et de la réserve
- Retour de marchandise
- Vie du rayon (agencement, réponses aux problématiques)

Y a-t-il des aspects inattendus du métier que vous avez découverts ?

-La créativité dont on peut faire preuve dans l'exercice des tâches.

-La rapidité avec laquelle on peut évoluer en responsabilité dans ce métier.

-La multitude de choses à faire, gérer les imprévus : « chaque journée est différente ».

Racontez-nous dans quelle situation vous avez pu ou du faire preuve de responsabilité(s).

Lors de l'inventaire de juillet, le personnel encadrant a été absent. Il y avait juste un manager et moi. J'ai donc été en charge de la gestion complète de l'inventaire, impliquant toute l'équipe et 40 intérimaires.

Quel bilan posez-vous aujourd'hui de ce choix de l'alternance et de cette expérience : Quelles difficultés avez-vous rencontrées ?

Poursuivre deux buts différents, cours et entreprise, n'est pas si facile. Le rythme de travail est important et l'indépendance financière n'est pas totale.

Je ne m'imaginai pas que l'attention portée au client à n'importe quel moment était si importante !

Et quelles satisfactions en tirez-vous ?

Cette expérience professionnelle m'a apporté de l'assurance personnelle et une sécurité énorme pour mon avenir.

Je croise souvent des stagiaires MUC et je me rends compte de la différence entre nous du fait de l'expérience que j'ai acquise grâce à l'alternance.

