

# RESPONSABLE DE MAGASIN



Le responsable de magasin s'occupe de l'accueil de la clientèle, gère les stocks de marchandises, met en place des opérations de merchandising, et organise des animations commerciales (promotions particulières...) afin d'augmenter les ventes. Dans certains cas, il peut également être en charge des achats des produits qu'il vendra dans son magasin. Il s'assure que la stratégie commerciale et merchandising soit bien appliquée dans son magasin et veille au respect de l'image de la marque. Enfin, il recrute et forme son équipe de conseillers de vente.

## 1 FORMATION PERMETTANT D'ACCÉDER AU MÉTIER

- La voie la plus fréquente pour accéder à ce poste est la promotion interne.
- La formation de base est un BTS.
- On peut aussi envisager un DUT, une licence pro du commerce et de la vente, ou un diplôme en Ecole de Commerce.
- L'apprentissage et la professionnalisation sont également des voies privilégiées de formation.

## 2 COMPÉTENCES

- Posséder une solide expérience de chef de département ou d'adjoint de directeur
- Bien connaître ses produits (fabrication, entretien, etc.)
- Faire remonter l'information terrain (toute information concernant la vie du point de vente)
- Pouvoir être flexible concernant ses horaires de travail (week-ends)
- Savoir parler anglais

## 3 QUALITÉS REQUISES

- Excellent relationnel
- Goût pour le management
- Disponibilité et dynamisme
- Organisation

## 4 À NOTER

Ce métier se retrouve en vêtement de peau, en chaussure, en maroquinerie, en ganterie et en sellerie.