



Filière Vente et Relation clients

Directeur(trice) régional(e)

AUTRES APPELLATIONS Directeur(trice) de zone

Activités et compétences

Définir et piloter la stratégie commerciale régionale dans un environnement omnicanal

- Organiser une veille concurrentielle et situer l'offre de l'entreprise au niveau régional
- Identifier les opportunités de développement
- Construire et proposer un schéma de développement économique et financier adapté à un environnement omnicanal
- Garantir le déploiement de la politique commerciale de l'entreprise en la déclinant et l'adaptant au niveau régional
- Concevoir et piloter la mise en place de plans d'actions de développement commercial, d'organisation des magasins, de communication,...
- Définir les ressources nécessaires
- Communiquer et assurer une bonne diffusion de l'information auprès des directeurs, des responsables de magasins
- Assurer une représentation de l'enseigne, de l'entreprise auprès des autorités, des acteurs socio-économiques et institutionnels régionaux
- Développer les partenariats externes en cohérence avec la stratégie de l'entreprise

Piloter la performance économique du réseau

- Définir et fixer les objectifs économiques et financiers pour chaque magasin
- Concevoir les budgets en collaboration avec les directeurs de magasin
- Suivre et analyser l'évolution du chiffre d'affaire, les indicateurs commerciaux au niveau régional, de chaque magasin
- Suivre et analyser les principaux postes budgétaires
- Identifier les écarts et diagnostiquer les causes
- Définir le cas échéant un plan d'actions correctif pour atteindre les objectifs fixés au niveau régional, de chaque magasin

Garantir une organisation et une gestion optimale de chaque magasin

- Définir les plans d'actions opérationnels visant une organisation et une gestion optimale de chaque magasin
- Organiser, piloter et réaliser les visites et contrôles pour s'assurer de l'organisation et de la gestion optimale du magasin
- S'assurer de la bonne mise en œuvre des orientations commerciales définies
- Définir le cas échéant des axes de progrès
- Définir, organiser et mettre en œuvre un plan d'accompagnement de chaque magasin visant à l'optimisation de son organisation et de sa gestion, son développement commercial, son évolution et son adaptation
- Piloter les ouvertures, les extensions ou les relocalisations de magasins ; gérer les fermetures de magasins
- Veiller à la conformité des obligations commerciales, administrative et réglementaire des magasins
- Veiller au respect des procédures définies dans l'entreprises

Piloter et manager les équipes de direction des magasins

- Anticiper et gérer les mouvements du personnel
- Définir et appliquer une politique managériale adaptée
- Définir les objectifs des équipes de direction des magasins
- Veiller à l'atteinte des objectifs collectifs et personnels
- Animer et motiver les équipes de direction, encourager les initiatives
- Accompagner les équipes de direction dans la gestion du changement et les évolutions d'organisation
- Gérer les conflits
- Contrôler le respect des obligations administratives et réglementaires relatives à la gestion du personnel

Garantir le développement des compétences des équipes

- Procéder aux entretiens et aux évaluations des équipes de direction
- Identifier les potentiels et les besoins en compétences des équipes de direction
- Procéder aux recrutements
- Définir un plan d'actions adapté pour assurer le développement des compétences des équipes de direction (formation, coaching,...)
- Former, coacher et accompagner les équipes de direction
- Définir avec les responsables de magasin un plan de développement des compétences des équipes

Garantir la mise en œuvre de la politique de sécurité des personnes et des biens

- S'assurer de la mise en œuvre la politique de prévention et de sécurité des biens et des personnes dans chaque entité
- Définir la politique de sécurité des magasins en lien avec les autorités compétentes

Accéder à l'emploi de Directeur(trice) régional(e)

RNCP31501 - MASTER - Marketing, vente (fiche nationale) (N7) / Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche (CPR - CAP - CPF - CTP - PDC - AFI)
 RNCP23500 - DipViGrM - Diplôme visé Bac +5 (Programme Grande Ecole) de l'ICD - Institut international du Commerce et du Développement - Grade de Master (N7) / ICD - Institut international du commerce et du développement (CPR - CAP - CPF - CTP - PDC - AFI)
 RNCP14521 - Manager en stratégie et développement des organisations (N7) / Institut régional universitaire polytechnique (IRUP) (CPR - CAP - CPF - CTP - PDC - AFI)
 RNCP28184 - Manager des entreprises et des organisations (N7) / Institut des hautes études économiques commerciales (INSEEC Bordeaux) (CPR - CAP - CPF - CTP - PDC - AFI)
 RNCP26836 - Manager des organisations (N7) / Ecole de management de Normandie (EM Normandie) (CPR - CAP - CPF - CTP - PDC - AFI)
 RNCP31675 - DIPLOVIS - Management et Gestion des Organisations (N7) / Groupe ESSEC - Ecole supérieure des sciences économiques et commerciales (CPR - CAP - CPF - CTP - PDC - AFI)