



Filière Vente et Relation clients

Directeur(trice) régional(e)

Responsable de réseau

VENTE EN MAGASIN

Responsable de magasin

Adjoint(e) au Responsable de magasin

Premier(ère) vendeur(euse)

Vendeur(euse)

Employé(e) de vente

Responsable de réseau

AUTRES APPELLATIONS Responsable de secteur • Responsable de zone • Animateur(trice) de réseau • Animateur(trice) de secteur • Responsable régional(e) • Animateur(trice) régional(e)

Activités et compétences

Assurer la mise en œuvre de la stratégie commerciale auprès du réseau dans un environnement omnicanal

- Assurer une veille concurrentielle et situer l'offre du réseau de sa zone territoriale
- Identifier les opportunités de développement
- Participer à la construction du schéma de développement régional de l'entreprise dans un environnement omnicanal
- Accompagner déploiement de la politique commerciale de l'entreprise au niveau du réseau
- Participer à la définition du schéma de développement commercial régional, ses objectifs économiques et financiers au niveau régional
- Assurer la mise en place de plans d'actions de développement commercial, d'organisation des magasins, de communication,...
- Participer à la définition des 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

Gérer la performance économique du réseau

- Participer à la définition et à la fixation des objectifs économiques et financiers pour chaque magasin
- Participer à la conception des budgets
- 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
- Proposer le cas échéant un plan d'actions correctif pour atteindre les objectifs fixés au niveau du réseau, de chaque magasin

Veiller à la mise en œuvre d'une organisation et une gestion optimale de chaque magasin

- Accompagner la mise en œuvre des plans d'actions opérationnels visant une organisation et une gestion optimale de chaque magasin
- Planifier 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
- Proposer le cas échéant des axes de progrès
- Proposer 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
- Mettre en œuvre le plan opérationnel de gestion et d'accompagnement des ouvertures, des extensions, des relocalisations, des fermetures de magasins
- S'assurer de la conformité des obligations commerciales, administrative et réglementaire des magasins
- S'assurer de l'application des procédures définies dans l'entreprises

Manager et accompagner les équipes de direction des magasins

- Gérer les mouvements du personnel effectifs et prévisionnels
- Appliquer une politique managériale adaptée
- Participer à la définition des 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
- S'assurer du respect des obligations administratives et réglementaires relatives à la gestion du personnel

Assurer le développement des compétences des équipes

- Procéder aux évaluations les équipes de direction
- Identifier les potentiels et les besoins en compétences des équipes de direction
- Procéder aux recrutements
- Proposer 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

Veiller à la mise en œuvre de la politique de sécurités 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 Responsable de réseau

RNCP31501 - MASTER - Marketing, vente (fiche nationale) (N7) / Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche (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)

RNCP26836 - Manager des organisations (N7) / Ecole de management de Normandie (EM Normandie) (CPR - CAP - CPF - CTP - PDC - AFI)

RNCP22983 - Responsable en management opérationnel (N6) / Association groupe ESSEC (CPR - CAP - CPF - CTP - PDC - AFI)

RNCP31511 - Responsable de la stratégie marketing et commerciale de mode (N6) / Istituto Marangoni France SAS (CPR - CAP - CPF - CTP - PDC - AFI)

RNCP31923 - Responsable commercial et marketing (N6) / ICD - Institut international du commerce et du développement (CPR - CAP - PRO - CPF - CTP - PDC - AFI)

Perspective d'évolution immédiate

Directeur(trice) régional(e)

Autres appellations :
Directeur(trice) de zone

Responsable de réseau

Evoluer vers l'emploi de **Directeur(trice) régional(e)**

Nouvelles activités	Compétences liées	Blocs à acquérir	Dispositif / financement	
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 régional de l'entreprise adapté à un environnement omnicanal Garantir le déploiement de la politique commerciale de l'entreprise en la déclinant et l'adaptant au niveau régional Définir un schéma de développement commercial régional, ses objectifs économiques et financiers 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	Bloc de compétences du <u>RNCP26836 - Manager des organisations (N7)</u> / Ecole de management de Normandie (EM Normandie) : BC01 Définir la stratégie et les plans d'actions	CPR CPF – CTP PDC – AFI	
	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	Bloc de compétences du <u>RNCP14521 - Manager en stratégie et développement des organisations (N7)</u> / Institut régional universitaire polytechnique (IRUP) : BC04 Créer de la valeur par la relation client, l'adaptation au marché et à l'environnement pour garantir la pérennité de l'entreprise		CPR CPF – CTP PDC – AFI
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	Bloc de compétences du <u>RNCP26836 - Manager des organisations (N7)</u> / Ecole de management de Normandie (EM Normandie) : BC02 Analyser le fonctionnement de l'organisation pour formuler des recommandations	CPR CPF – CTP PDC – AFI	
	Organiser, piloter et réaliser les visites et contrôles pour s'assurer de l'organisation et de la gestion optimale du magasin	Bloc de compétences du <u>RNCP14521 - Manager en stratégie et développement des organisations (N7)</u> / Institut régional universitaire polytechnique (IRUP) : BC03 Conduire le changement en lien avec la stratégie		CPR CPF – CTP PDC – AFI
	Piloter les ouvertures, les extensions ou les relocalisations de magasins ; gérer les fermetures de magasins	<u>RS2414 - Management du changement pour les organisations de demain</u> / CENTRE EUROPEEN D'EDUCATION PERMANENTE		
	<u>RS3426 - Conseil en organisation et management d'entreprise</u> / CEGOS	CPF – CTP PDC – AFI		

Responsable de réseau

Evoluer vers l'emploi de **Directeur(trice) régional(e)**

Nouvelles activités	Compétences liées	Blocs à acquérir	Dispositif / financement
Piloter et manager les équipes de direction des magasins		Bloc de compétences du <u>RNCP26836 - Manager des organisations (N7) / Ecole de management de Normandie (EM Normandie) : BC03 Conduire l'action d'une équipe et/ou d'une unité organisationnelle</u>	CPR CPF – CTP PDC – AFI
	Anticiper et gérer les mouvements du personnel	Bloc de compétences du <u>RNCP14521 - Manager en stratégie et développement des organisations (N7) / Institut régional universitaire polytechnique (IRUP) : BC01 Développer les compétences des individus, des collectifs de travail et de l'organisation</u>	CPR CPF – CTP PDC – AFI
	Définir et appliquer une politique managériale adaptée	<u>RS3637 - Animer à distance une équipe de managers de point de vente / RMS Consulting</u>	CPF – CTP PDC – AFI
	Définir les objectifs des équipes de direction des magasins	<u>RS3639 - Développer la performance d'une équipe de managers de points de vente / RMS Consulting</u>	CPF – CTP PDC – AFI
	Veiller à l'atteinte des objectifs collectifs et personnels	<u>RS1058 - Manager une équipe de managers / X-EXED</u>	CPF – CTP PDC – AFI
	Animer et motiver les équipes de direction, encourager les initiatives	<u>RS3403 - Coaching managérial des individus, des équipes et des organisations / LA CONTRE-ALLEE</u>	CPF – CTP PDC – AFI
	Accompagner les équipes de direction dans la gestion du changement et les évolutions d'organisation	<u>RS2716 - Piloter une organisation ou une équipe par l'approche de la gestion des processus relationnels / Active Reflect</u>	CPF – CTP PDC – AFI
	Gérer les conflits	<u>RS2365 - Management des Intelligences de l'organisation / HERRMANN INTERNATIONAL EUROPE</u>	CPF – CTP PDC – AFI
	Contrôler le respect des obligations administratives et réglementaires relatives à la gestion du personnel	<u>RS4082 - Manager les équipes dans les organisations complexes / ATORG</u>	CPF – CTP PDC – AFI