

# DIRECTEUR ADJOINT DE MAGASIN / DIRECTRICE ADJOINT DE MAGASIN

Responsable adjoint de magasin, Responsable adjointe de boutique, Directeur adjoint de boutique, Directrice adjoint de boutique



51

LE METIER

## DESCRIPTION

Travaillant en étroite collaboration avec le directeur de magasin, le directeur adjoint de magasin le seconde dans l'ensemble de ses missions. Il collabore au développement de l'activité et à la définition de la stratégie locale du magasin. Véritable gestionnaire, il supervise l'animation et l'approvisionnement du magasin : de la réception des marchandises, à l'aménagement du magasin et au merchandising. Il participe au bon fonctionnement du magasin et à rendre l'espace accueillant pour les clients. Il soutient le directeur du magasin dans la gestion administrative et comptable ainsi que la gestion des ressources humaines au quotidien (recrutement, formation...).



### PROFIL D'EMPLOYEURS

- Enseigne de distribution spécialisée / Franchise
- Magasin de taille intermédiaire



### RELATIONS INTERNES / EXTERNES

- **Internes** : chef d'entreprise, directeur du magasin, assistant administratif, responsable de réception, responsable de rayon, vendeurs, fonctions centralisées de l'enseigne...
- **Externes** : fournisseurs, clients...



### ENVIRONNEMENT ET CONDITIONS DE TRAVAIL

- Les horaires d'un directeur adjoint de magasin dépassent souvent les heures d'ouverture d'un magasin
- Il se déplace régulièrement entre la surface de vente et les espaces de stockage pour contrôler le bon déroulement des opérations et pallier aux éventuels problèmes rencontrés mais surtout pour accompagner les équipes et développer leurs compétences
- Il se déplace également pour rencontrer certains fournisseurs



## ACTIVITES

### > Activités principales

#### Assurer le développement commercial

- Collaborer à la définition d'une stratégie commerciale (veille marché et concurrentielle, positionnement marketing, plan d'actions commerciales, objectifs stratégiques...)
- Suivre son déploiement et les résultats associés
- Organiser les opérations de promotion et animations
- Mesurer la satisfaction client

#### Superviser la gestion des opérations

- Contrôler le bon fonctionnement du magasin (aménagement, propreté, parcours client)
- Superviser les activités d'approvisionnement, réception, mise en rayon, livraison...
- Coordonner l'agencement du magasin

#### Garantir le management des équipes

- Encadrer et mobiliser les équipes
- Organiser de manière optimale la répartition des tâches
- Assurer le développement des compétences de ses collaborateurs (présence et coaching terrain)

### > Activités complémentaires

#### Assurer la gestion administrative de l'entreprise

- Participer à la définition du budget et de la stratégie globale du magasin
- Assurer la gestion administrative du commerce (comptabilité, déclarations diverses – TVA...)

#### Gérer la communication interne et externe

- Mettre en place des actions de communication en interne à l'entreprise
- Définir et mettre en œuvre des actions de communication destinées aux clients, prospects...



## > SAVOIR

- Avoir des connaissances de base en droit du travail
- Connaître les procédures de paiement et les règles de gestion et de contrôle à appliquer
- Connaître l'écosystème de fournisseurs de son secteur et comprendre leurs stratégies et pratiques

## > QUALITES / GOÛTS PERSONNELS

- Aimer la vente, le commerce
- Aimer le contact avec la clientèle
- Savoir se rendre disponible
- Faire preuve de dynamisme et d'opiniâtreté

## > SAVOIR-ETRE

- Savoir argumenter et convaincre
- Savoir se rendre disponible
- Savoir pratiquer l'écoute active pour comprendre la demande et les besoins et motivations de son interlocuteur (client interne/externe ou collaborateur)
- Etre force de proposition (initiatives, solutions...)
- Etre proactif (dans la résolution des problèmes détectés, par rapport à des demandes des clients ou responsables hiérarchiques)
- Développer des relations de confiance (client interne/externe, fournisseur ou collaborateur)
- Etre pédagogue (pour expliquer des choix techniques ou autres)
- Savoir travailler en équipe

## > SAVOIR-FAIRE

- Savoir gérer un portefeuille de fournisseurs
- Savoir négocier le prix d'achat d'objets / produits
- Maîtriser les outils bureautiques (traitement de texte, tableur, logiciel de gestion spécifique, recherches sur le web)
- Etre capable d'animer une équipe (commerciale ou autre)
- Savoir évaluer des options / opportunités et prendre des décisions opérationnelles ou stratégiques
- Savoir organiser le travail de son équipe en gérant les aléas d'activité
- Savoir motiver les équipes pour l'atteinte des objectifs (commerciaux ou autres)
- Savoir organiser une veille concurrentielle (analyse du marché, positionnement concurrentiel, forces et faibles face aux concurrents...)
- Etre capable de construire une offre de produits et de gammes de produits avec des positionnements clairs et éventuellement innovants
- Savoir mesurer la satisfaction client (sur les produits, sur l'ergonomie du magasin...)
- Savoir alimenter, suivre et analyser des tableaux de bord de gestion (ventes, stocks, commandes)
- Savoir réaliser des analyses chiffrées (quantitatives)
- Etre capable de développer un réseau relationnel dans son domaine d'activité (objets d'art, œuvres d'art...)
- Elaborer et mettre en œuvre un plan d'actions commerciales (dans le respect de la politique commerciale)



### PREREQUIS D'ACCES AU METIER

- Ce poste nécessite beaucoup d'expérience : il faut avoir travaillé dans des fonctions intermédiaires pour appréhender le métier de directeur adjoint de magasin
- Un profil commercial est indispensable, avec un Bac+2 minimum
- A noter que la promotion interne est souvent importante



### FORMATIONS FREQUENTES

- Titre professionnel Responsable du développement commercial, Gestionnaire d'unité commerciale ou attaché commercial
- BTS MUC ou NRC / DUT Techniques de commercialisation
- Licence Pro en commerce et distribution (management d'un point de vente)
- Ecoles de commerce et de gestion / Master



### CERTIFICATIONS RECONNUES

- Il n'y a pas de certification spécifique



### METIERS DE PROVENANCE

- Responsable de rayon, Responsable de réception, Merchandiser, Vendeur



### EVOLUTION PROFESSIONNELLE

- Directeur de magasin



### AUTRES REFERENTIELS

- [Code ROME – D1301 : Management de magasin de détail](#)
- [Code ROME – D1504 : Direction de magasin de grande distribution](#)
- [APEC : Directeur de magasin](#)
- [APEC : Responsable de magasin](#)
- [ONISEP : Directeur de magasin à grande surface](#)



Accédez aux référentiels en cliquant sur les liens

## TEMOIGNAGE

« Etre directrice adjointe d'un magasin, c'est beaucoup de travail. Je suis là avant tout le monde pour m'assurer que tout est prêt et je pars souvent après tout le monde pour faire les diverses vérifications en magasin. Et la journée je gère les équipes ! Il faut planifier, superviser, motiver les collaborateurs pour que chacun donne le meilleur à son poste. J'ai énormément appris humainement en faisant ce métier. »

Emilie,  
Directrice  
Adjointe de  
Magasin

