



## DESCRIPTION

Le directeur de galerie est un chef d'entreprise, il est responsable d'une galerie d'art ancien ou contemporain sélectionne les artistes avec qui il souhaite travailler et qu'il souhaite exposer et éventuellement faire découvrir. Avec l'appui de l'assistant de galerie, il organise la surface de stockage, prépare les expositions et foires, organise les vernissages, assure la promotion de la galerie et la vente des œuvres à un public hétérogène. A cette fin, il se déplace et expose en France et à l'international sur des foires ou salons professionnels. Enfin, c'est lui qui pilote la rentabilité de la structure pour en garantir la pérennité et qui supervise l'ensemble des activités de la galerie.



### PROFIL D'EMPLOYEURS

- Galeries d'art : microentreprises et PME



### RELATIONS INTERNES / EXTERNES

- **Internes** : assistant de galerie, régisseur d'œuvres d'art...
- **Externes** : clients, visiteurs, collectionneurs, presse...



### ENVIRONNEMENT ET CONDITIONS DE TRAVAIL

- Le directeur de galerie travaille au sein de la galerie, il est souvent amené à se déplacer dans des expositions, des foires, en France ou à l'étranger
- La galerie peut être ouverte le samedi et quelques dimanches



## ACTIVITES

### > Activités principales

#### Rechercher des artistes et œuvres à exposer

- Se tenir informé de l'actualité artistique
- Rechercher des artistes, œuvres
- Faire émerger de nouveaux artistes

#### Assurer à la vente des œuvres

- Accueillir et orienter les clients et visiteurs
- Renseigner une clientèle exigeante et éclectique
- Vendre les œuvres et assurer le suivi client via une base de données et un emailing

#### Développement commercial

- Définir une stratégie commerciale (veille marché et concurrentielle, positionnement marketing, plan d'actions commerciales, objectifs stratégiques...)
- Suivre son déploiement et les résultats associés

#### Gestion administrative de l'entreprise

- Assurer la gestion administrative du commerce (comptabilité, déclarations diverses – TVA...)

### > Activités complémentaires

#### Préparer les événements et assurer la promotion de la galerie

- Organiser les expositions et foires
- Préparer les vernissages
- Réaliser des communiqués de presse et parfois des catalogues...
- Mettre en ligne les œuvres (prise de photos, réalisation des descriptifs...)

#### Management des équipes

- Encadrer et motiver les équipes
- Organiser la répartition des tâches
- Assurer le développement des compétences de tous



## > SAVOIR

- Avoir des connaissances précises en histoire de l'art (ancien, moderne, contemporain - artistes, courants, techniques de création / fabrication)
- Avoir des connaissances sur le marché de l'art
- Connaître la réglementation juridique et fiscale
- Connaître les grands principes de l'ergonomie, de l'esthétisme et de l'agencement

## > QUALITES / GOUTS PERSONNELS

- Avoir une sensibilité et un attrait fort pour l'art
- Aimer la vente, le commerce

## > SAVOIR-ETRE

- Savoir argumenter et convaincre
- Développer des relations de confiance (client interne/externe, fournisseur ou collaborateur)
- Parler l'anglais et éventuellement une ou plusieurs autres langues étrangères

## > SAVOIR-FAIRE

- Respecter les règles de gestion des œuvres (registre des ventes et des achats, remplir le livre de police, établir une facture...)
- Etre capable de former son équipe ou d'autres collaborateurs
- Savoir organiser le travail de son équipe en gérant les aléas d'activité
- Savoir gérer son temps et son planning efficacement pour respecter les délais impartis
- Savoir organiser et mener sa recherche d'objets / produits
- Savoir alimenter, suivre et analyser des tableaux de bord de gestion (ventes, stocks, commandes)
- Savoir analyser un objet / un produit, le décrire (auteur / fabricant, processus de création / fabrication...) et le valoriser
- Etre capable de développer un réseau relationnel dans son domaine d'activité (objets d'art, œuvres d'art...)
- Savoir identifier le profil de client et les bons leviers à actionner pour la vente
- Savoir négocier et conclure une vente
- Savoir organiser une promotion de produits en ligne (réseaux sociaux, e-commerce)



### PREREQUIS D'ACCES AU METIER

- Il n'y a pas de prérequis spécifique pour accéder à ce métier, néanmoins, la maîtrise du marché de l'art et une bonne culture artistiques sont essentiels.
- Une expérience professionnelle dans le commerce ou la vente d'objets d'art est indispensable



### FORMATIONS FREQUENTES

- Bachelor négociateur en marché de l'art, MBA manager du marché de l'art, Expert en commercialisation et diffusion d'œuvres d'art, DU professions du marché de l'art...



### CERTIFICATIONS RECONNUES

- Expert en commercialisation et en diffusion d'œuvres d'art
- Négociateur en objet d'art et de décoration
- Master : histoire des arts
- Manager du marché de l'art



### METIERS DE PROVENANCE

- Assistant de galerie



### EVOLUTION PROFESSIONNELLE

- Chef d'entreprise



### AUTRES REFERENTIELS

- [Code ROME – D1201 : Achat vente d'objets d'art, anciens ou d'occasion](#)
- [Code ROME – D1301 : Management de magasin de détail](#)

Accédez aux référentiels en cliquant sur les liens

## TEMOIGNAGE

« J'étais ingénieure consultante avant d'ouvrir ma première galerie... mais devenir directrice de galerie ça a été le choix du cœur. L'art, c'est ma passion, donc sans formation spécifique je me suis lancée ! Le poste est plus technique que je l'imaginai car la réglementation qui porte sur les œuvres d'art est assez stricte. Il est aussi plus itinérant que prévu... je vais à la rencontre des artistes, certes, mais je vends aussi à 50% dans des foires spécialisées en France et à l'étranger. Ce métier s'est largement internationalisé avec sa clientèle. »

Régine,  
Directrice de  
Galerie

