

Directrice | Directeur de magasin

AUTRES APPELLATIONS D'EMPLOI

Gérant de magasin, Directeur adjoint de magasin, Propriétaire de magasin



Description

Le directeur de magasin peut être gérant ou propriétaire de son propre magasin. Il développe la performance économique de son magasin en collaboration avec ses équipes. Il coordonne l'animation commerciale et supervise l'exploitation.



Principales responsabilités

- Déterminer les besoins en personnel, y compris l'embauche, la formation et le maintien en poste du personnel;
- Superviser les employés et leur assigner les tâches;
- Planifier, organiser, diriger, contrôler et évaluer les opérations et les activités d'un établissement de vente;
- Élaborer et diriger des stratégies de commercialisation;
- Planifier des budgets et surveiller les revenus et les dépenses;
- Repérer et négocier auprès de vendeurs, lorsque nécessaire, l'acquisition de marchandises destinées à la revente;
- Évaluer et améliorer le service à la clientèle, répondre aux demandes et aux problèmes du client, résoudre les problèmes liés aux pénuries de marchandises.



Tu sais tirer le meilleur de tes équipes pour les conduire au succès? Véritable personne de terrain, tu t'adaptes aisément à ton environnement et sais prendre des initiatives? Cet emploi est le tien! L'univers du détail a besoin de TOI pour relever avec brio les défis de cette profession dans la joie et la bonne humeur.



Environnement de travail

- En relation avec l'ensemble du personnel;
- Interlocuteur privilégié de la direction et du siège social;
- En lien avec les fournisseurs, les sous-traitants, etc.;
- La personne peut être amenée à travailler les soirs, les fins de semaine et les jours fériés.



Savoir-être

- À l'écoute;
- Caractère rassembleur;
- Sens de la communication;
- Autonomie;
- Sens de l'organisation.



Savoir-faire

- Connaissance de la réglementation commerciale et de celles concernant l'hygiène, la sécurité et l'environnement;
- Connaissance des techniques de merchandising et des méthodes de gestion des stocks;
- Maîtrise des techniques de vente;
- Maîtrise des techniques de management et d'encadrement d'équipe;
- Connaissances en gestion des affaires.



Conditions d'accès à la profession

- DEC en gestion de commerces ou commercialisation de la mode : un atout;
- Diplôme d'études collégiales ou universitaires en administration des affaires ou dans un domaine apparenté au produit ou au service vendu;
- 3 à 5 ans d'expérience dans la vente au détail, à des niveaux croissants de responsabilité;
- Bilinguisme : un atout



Progression de carrière



Note : Le masculin est utilisé uniquement à des fins de lisibilité et ne se veut aucunement discriminatoire. Les informations présentées dans cette fiche reposent sur une analyse interne et doivent être adaptées à la réalité des détaillants.

Cette fiche a été produite grâce à la contribution financière de la Commission des partenaires du marché du travail et avec l'appui des partenaires du marché du travail.