

Superviseure | Superviseur de premier niveau

AUTRES APPELLATIONS D'EMPLOI

Chef d'équipe de vendeurs, Chef des ventes, Superviseur



Description

Le superviseur de premier niveau dans le commerce de détail planifie, organise et coordonne les activités de son unité, en plus de diriger une équipe selon les politiques de l'entreprise et les stratégies déterminées par la direction. Il est responsable de la gestion quotidienne des opérations, de la qualité du service à la clientèle et de l'atteinte des objectifs de son unité.



Principales responsabilités

- Accueillir et conseiller les clients, discuter des caractéristiques et de la qualité des produits et des services;
- Assurer le bon déroulement des opérations, veiller au fonctionnement adéquat et à la disponibilité des outils, être prêt à intervenir en cas de problème;
- Gérer les horaires de travail des employés et leur assigner les tâches, superviser et coordonner les activités du personnel de vente et des caissiers;
- Recruter et sélectionner des candidats et développer leurs compétences;
- S'assurer de la disponibilité de la marchandise et de la gestion des inventaires;
- Assurer le maintien des critères visuels et de l'image du magasin, tels que les étalages, l'affichage et la propreté du magasin;
- Autoriser les paiements et le retour des marchandises;
- Résoudre les problèmes qui peuvent survenir, par exemple ceux reliés aux plaintes des clients et aux pénuries de marchandises;
- Assurer les communications entre le personnel et la direction;
- Veiller au respect des politiques, des normes et des procédures de l'entreprise.

detailquebec.com



Tu as l'âme d'un leader et tes habiletés de gestionnaire te permettent de prendre la direction d'une équipe? Le métier de superviseur de premier niveau est fait pour TOI! Viens prendre la direction d'un plancher de vente et mets ton expertise au service de la clientèle.



Environnement de travail

- En contact avec les clients;
- Interlocuteur privilégié du personnel, des fournisseurs, etc. ;
- La personne peut être amenée à travailler les soirs, les fins de semaine et les jours fériés;
- Travaille habituellement debout.



Savoir-être

- Esprit d'analyse;
- Sens des responsabilités;
- Leadership;
- Sens de la communication;
- Caractère méthodique.



Savoir-faire

- Capacité à animer et à diriger une équipe;
- Maîtrise des logiciels informatiques de base;
- Maîtrise des techniques d'entretien d'embauche et d'évaluation du personnel;
- Respect rigoureux des consignes de sécurité et de la déontologie propre à son entreprise.



Conditions d'accès à la profession

- Diplôme d'études collégiales (DEC) en gestion de commerces ou professionnelles (DEP) en vente-conseil ou dans un domaine de gestion apparenté;
- 1 à 3 ans d'expérience dans la vente au détail, à des niveaux croissants de responsabilité : un atout;
- Bilinguisme : un atout.

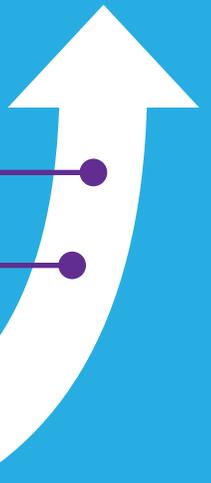


Progression de carrière

Directeur de magasin

Assistant-gérant

Superviseur de premier niveau



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.