

## **DIRECTEUR(trice) REGIONAL(e) : Une mission au service des magasins**

Le Directeur ou Directrice est un Homme ou femme de terrain, qui développe, au sein des magasins de sa région d'attribution, la mise en place de la stratégie, du concept et des valeurs humaines de l'Entreprise qu'il ou elle représente auprès de ses clients et de ses collaborateurs. Par sa capacité à prendre du recul et à donner du sens, il ou elle engage l'ensemble de ses équipes autour de l'excellence opérationnelle au service du client et de la croissance des résultats.

### **Le profil du Directeur (trice) régional(e)**

Généralement Issu(e) d'une formation supérieure accompagnée d'au moins 10 ans d'expérience réussie dans le management en tant que dirigeant(e) de centre de profit, dans un secteur équivalent et légitime dans son domaine d'activités.

Il ou elle engage autour de la performance des équipes allant de 100 à 1500 personnes suivant les enseignes, il ou elle gère entre 50 et 400 M€ HT de CA et entre 10 et 80 M€ de résultats.

Son recrutement en externe se fait toujours sur une expérience et des compétences équivalentes. La promotion interne sur ces postes est privilégiée, en raison de la connaissance nécessaire de l'entreprise pour le bon exercice de sa mission.

### **Son management par l'exemplarité**

Accessible et compréhensible, c'est un homme ou une femme d'action qui échange et partage, et clarifie les situations complexes. Authentique et direct, il est empathique, a le courage de ses opinions et assume mes décisions : C'est ce qu'on appelle le courage managérial ! Factuel et pragmatique, son action est sous-tendue par la création de valeur et la satisfaction du client. Il ou elle s'appuie sur une autorité de compétences.

Curieux et imaginatif, il propose autant qu'il stimule ses collaborateurs à créer dans leur périmètre d'action. Avec humilité, il écoute ses collaborateurs, il ou elle met en avant les initiatives et favorise le partage et la mise en oeuvre des bonnes idées et des bonnes pratiques. Doté d'un esprit critique, il ou elle anticipe les risques et suscite les améliorations, et a une réelle capacité à dépasser les contraintes.

Il ou elle fixe un objectif qui donne envie et laisse ses collaborateurs choisir la façon de l'atteindre. Il est disponible pour ses collaborateurs, favorise son progrès et son développement, les encourage à dépasser leurs certitudes et leurs croyances sur les règles du jeu. Par son écoute, son exigence, la prise en compte des intérêts de chacun et sa présence terrain, il ou elle suscite l'envie et le plaisir, anime la culture du résultat et favorise ainsi le partage et l'appropriation d'objectifs clairs.

Il ou elle donne du sens aux actions individuelles en les reliant aux enjeux collectifs, reconnais, valorise les talents et fête les victoires.

Pour favoriser le développement de ses collaborateurs, il réalise et veille à la bonne réalisation des entretiens de développement, de progrès, le taux de promotion des collaborateurs, la progression de l'engagement des collaborateurs, ...

Il veille aux bons indicateurs RH avec l'amélioration continue des politiques RH pour sa région : la productivité, le turn-over, le taux d'absentéisme, le taux d'emploi des travailleurs Handicapés et Alternants, ...

## **Ses missions et objectifs**

Sa principale mission est de développer les opportunités de croissance de la région tout en garantissant l'esprit commerçant et la qualité de service client. Il ou elle garantit l'application du concept dans tous les magasins de la région dans le respect de la promesse Client, développe les résultats dans le respect du modèle économique de l'entreprise, et de son éthique.

Acteur(trice) de l'expansion économique, il suis en veille permanente les opportunités de développement sur sa zone d'attribution.

Son objectif de chaque instant est l'amélioration de la satisfaction du client de la région: Toutes ses décisions sont basées sur ce qui est bon pour le client et ses collaborateurs. Le chiffre d'affaires, le niveau de fréquentation, le panier moyen, le niveau de parts de marché sur la zone de chalandise, l'optimisation des indicateurs de gestion de sa région : marge, résultat d'exploitation, respect des budgets... sont autant d'indicateurs de pilotage de son activité.