

### Appellations

- |  |   |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> E-merchandiser                            | <input type="checkbox"/> Responsable de service merchandising       |
| <input type="checkbox"/> Marchandiseur / Marchandiseuse            | <input type="checkbox"/> Responsable merchandising                  |
| <input type="checkbox"/> Optimisateur / Optimisatrice de linéaires | <input type="checkbox"/> Technicien / Technicienne en marchandisage |
| <input type="checkbox"/> Promoteur / Promotrice de linéaires       | <input type="checkbox"/> Technicien / Technicienne en merchandising |
| <input type="checkbox"/> Responsable de service marchandisage      |   |

### Définition

Optimise l'organisation des linéaires de vente (implantation, mise en valeur, quantité, ...) afin d'accroître la rentabilité commerciale d'une surface de vente (hypermarché, ...) selon les objectifs commerciaux de la marque ou de l'enseigne.

Peut réaliser des outils d'aide à la vente.

Peut coordonner une équipe.

### Accès à l'emploi métier

Cet emploi/métier est accessible avec un diplôme de niveau Bac+2 (DUT, BTS) à Master (M1, Diplôme d'Ingénieur Maître, ...) en commerce, distribution et vente.

### Conditions d'exercice de l'activité

L'activité de cet emploi/métier s'exerce au sein de centrales d'achat, d'entreprises de fabrication, d'enseignes de la grande distribution, de sociétés prestataires de service en relation avec différents interlocuteurs (commerciaux, acheteurs, chefs de rayon, ...).

Elle peut s'exercer le samedi.

### Compétences de base

Savoir-faire		Savoirs
<input type="checkbox"/> Concevoir des présentations et des modes de conditionnement de produits <input type="checkbox"/> Analyser le taux de rotation des stocks <input type="checkbox"/> Analyser un comportement client <input type="checkbox"/> Établir un plan d'action commercial <input type="checkbox"/> Élaborer un plan d'implantation des produits <input type="checkbox"/> Négocier l'emplacement d'un produit	Ae Ec Ei Ec R E	<input type="checkbox"/> Étude des ventes <input type="checkbox"/> Outils bureautiques <input type="checkbox"/> Logiciels de gestion de base de données <input type="checkbox"/> Logiciels de gestion de linéaires <input type="checkbox"/> Typologie du client <input type="checkbox"/> Techniques de publicité (choix de médias, supports, ...)

## ❖ Compétences de base

Savoir-faire		Savoirs
<input type="checkbox"/> Disposer des produits sur le lieu de vente <input type="checkbox"/> Assister techniquement l'équipe de vente <input type="checkbox"/> Contrôler l'application d'un plan d'implantation <input type="checkbox"/> Proposer des axes d'évolution <input type="checkbox"/> Réaliser le bilan des actions de merchandising	R R Ce E Ei	<input type="checkbox"/> Analyse statistique <input type="checkbox"/> Conditionnement des aliments <input type="checkbox"/> Géomarketing / Géomercatique <input type="checkbox"/> Règles de constitution d'un assortiment de produits <input type="checkbox"/> Méthodes d'approvisionnement <input type="checkbox"/> Techniques commerciales <input type="checkbox"/> Techniques de communication

## ❖ Compétences spécifiques

Savoir-faire		Savoirs
<input type="checkbox"/> Optimiser l'organisation des rayons	Ec	<input type="checkbox"/> Aménagement intérieur <input type="checkbox"/> Matériel d'équipement de la maison <input type="checkbox"/> Parapharmacie <input type="checkbox"/> Produits d'hygiène et de parfumerie <input type="checkbox"/> Produits culturels <input type="checkbox"/> Produits de Grande Consommation (PGC) <input type="checkbox"/> Vêtements, accessoires <input type="checkbox"/> Caractéristiques des textiles et du linge
<input type="checkbox"/> Vendre des produits sur internet	Ce	<input type="checkbox"/> Réglementation du commerce électronique
<input type="checkbox"/> Participer à la définition de la politique globale de merchandising de l'entreprise	Ec	<input type="checkbox"/> Merchandising / Merchandising
<input type="checkbox"/> Concevoir des outils d'aide à la vente	Ec	
<input type="checkbox"/> Concevoir une opération d'animation en magasin	Sc	
<input type="checkbox"/> Gérer le budget global d'une structure	C	<input type="checkbox"/> Gestion budgétaire
<input type="checkbox"/> Mettre en place des actions de gestion de ressources humaines	Es	<input type="checkbox"/> Gestion des Ressources Humaines
<input type="checkbox"/> Coordonner l'activité d'une équipe	Es	

## ❖ Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
<input type="checkbox"/> Centrale d'achat <input type="checkbox"/> Entreprise industrielle <input type="checkbox"/> Société de services	<input type="checkbox"/> Commerce/grande distribution	

## ❖ Mobilité professionnelle

### Emplois / Métiers proches

Fiche ROME	Fiches ROME proches
<b>D1506 - Marchandisage</b> <input type="checkbox"/> Toutes les appellations	<b>B1301 - Décoration d'espaces de vente et d'exposition</b> <input type="checkbox"/> Toutes les appellations

### Emplois / Métiers envisageables si évolution

Fiche ROME	Fiches ROME envisageables si évolution
<b>D1506 - Marchandisage</b> <input type="checkbox"/> Toutes les appellations	<b>D1406 - Management en force de vente</b> <input type="checkbox"/> Toutes les appellations
<b>D1506 - Marchandisage</b> <input type="checkbox"/> Toutes les appellations	<b>K2111 - Formation professionnelle</b> <input type="checkbox"/> Formateur / Formatrice commerce vente
<b>D1506 - Marchandisage</b> <input type="checkbox"/> Toutes les appellations	<b>M1102 - Direction des achats</b> <input type="checkbox"/> Toutes les appellations
<b>D1506 - Marchandisage</b> <input type="checkbox"/> Toutes les appellations	<b>M1703 - Management et gestion de produit</b> <input type="checkbox"/> Toutes les appellations
<b>D1506 - Marchandisage</b> <input type="checkbox"/> Toutes les appellations	<b>M1705 - Marketing</b> <input type="checkbox"/> Toutes les appellations

❖ Mobilité professionnelle	
Emplois / Métiers envisageables si évolution	
Fiche ROME	Fiches ROME envisageables si évolution
<b>D1506 - Marchandisage</b> ■ Toutes les appellations	<b>M1707 - Stratégie commerciale</b> ■ Toutes les appellations