

**❖ Appellations**

- |   |   |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Adjoint / Adjointe au chef de rayon produits non alimentaires        | <input type="checkbox"/> Chef de rayon librairie papeterie              |
| <input type="checkbox"/> Adjoint / Adjointe au responsable de rayon produits non alimentaires | <input type="checkbox"/> Chef de rayon photo image et son               |
| <input type="checkbox"/> Chef de rayon bazar  | <input type="checkbox"/> Chef de rayon produits culturels               |
| <input type="checkbox"/> Chef de rayon bricolage  | <input type="checkbox"/> Chef de rayon produits non alimentaires        |
| <input type="checkbox"/> Chef de rayon électroménager   | <input type="checkbox"/> Chef de rayon puériculture                     |
| <input type="checkbox"/> Chef de rayon équipement de la maison                                | <input type="checkbox"/> Chef de rayon sport                            |
| <input type="checkbox"/> Chef de rayon équipement de la personne                              | <input type="checkbox"/> Chef de rayon téléphonie                       |
| <input type="checkbox"/> Chef de rayon hygiène et parfumerie                                  | <input type="checkbox"/> Chef de rayon textile                          |
| <input type="checkbox"/> Chef de rayon informatique   | <input type="checkbox"/> Manager de rayon produits non alimentaires     |
| <input type="checkbox"/> Chef de rayon jardinerie et animalerie                               | <input type="checkbox"/> Responsable de rayon produits non alimentaires |
| <input type="checkbox"/> Chef de rayon jouets   |   |

**❖ Définition**

Supervise les flux de ventes, met en place les opérations commerciales et coordonne les activités d'une équipe de vendeurs et d'employés de libre-service d'un ou plusieurs rayon(s) de produits non alimentaires (bricolage, produits culturels, électroménager, informatique, équipement de la personne, ...) selon la réglementation du commerce et la stratégie commerciale de l'enseigne.

Peut conseiller la clientèle sur les produits en rayon.

**❖ Accès à l'emploi métier**

Cet emploi/métier est accessible avec un diplôme de niveau bac+2 (BTS, DUT, ...) en commerce, vente et distribution.

Il est également accessible avec un diplôme de niveau Bac (professionnel, ...) en commerce, vente, complété par une expérience professionnelle dans le secteur.

Des connaissances dans un domaine spécifique (jardinerie, bricolage, informatique, ...) peuvent être demandées.

La pratique de l'outil informatique (tableur, logiciel de gestion de stocks, ...) est exigée.

**❖ Conditions d'exercice de l'activité**

L'activité de cet emploi/métier s'exerce au sein de grandes et moyennes surfaces (hypermarchés, grandes surfaces spécialisées ou de bricolage, ...), de grands magasins, de magasins populaires, en contact avec différents services et intervenants (vendeurs, directeur de magasin, fournisseurs, centrale d'achat, service comptable, ...) parfois en relation avec les clients.

Elle varie selon la taille de la structure et son mode d'organisation (commandes et cadenciers automatisés, logiciels d'analyse de flux, ...).

Elle peut s'exercer les fins de semaine, jours fériés et être soumise à des variations saisonnières (fêtes de fin d'année, rentrée scolaire, ...).

## ❖ Compétences de base

Savoir-faire		Savoirs
<input type="checkbox"/> Suivre l'état des stocks <input type="checkbox"/> Préparer les commandes <input type="checkbox"/> Définir des besoins en approvisionnement <input type="checkbox"/> Vérifier la conformité de la livraison <input type="checkbox"/> Superviser le stockage des produits <input type="checkbox"/> Contrôler la conformité d'un produit <input type="checkbox"/> Contrôler la mise en rayon des articles <input type="checkbox"/> Adapter le plan d'implantation des articles <input type="checkbox"/> Analyser les résultats des ventes <input type="checkbox"/> Déterminer des mesures correctives <input type="checkbox"/> Concevoir les opérations commerciales selon les marges, le chiffre d'affaires et les prévisions <input type="checkbox"/> Décoder un tableau de bord <input type="checkbox"/> Coordonner l'activité d'une équipe	C Cr C C C C Ci Ci Ec R Ei C Es	<input type="checkbox"/> Gestes et postures de manutention <input type="checkbox"/> Merchandising / Marchandisage <input type="checkbox"/> Statistiques <input type="checkbox"/> Logiciels de gestion de stocks <input type="checkbox"/> E-procurement <input type="checkbox"/> Outils bureautiques <input type="checkbox"/> Gestion des stocks et des approvisionnements <input type="checkbox"/> Utilisation de cadencier

## ❖ Compétences spécifiques

Savoir-faire		Savoirs
<input type="checkbox"/> Réceptionner des retours clients <input type="checkbox"/> Identifier des invendus <input type="checkbox"/> Effectuer des retours fournisseurs <input type="checkbox"/> Effectuer des remboursements <input type="checkbox"/> Effectuer des échanges de produits	Ce Ce Ce Ce Ce	
<input type="checkbox"/> Négocier un contrat <input type="checkbox"/> Négocier des prix	Ec E	<input type="checkbox"/> Techniques commerciales
<input type="checkbox"/> Organiser l'inventaire des produits d'un magasin	Cs	<input type="checkbox"/> Techniques d'inventaire
<input type="checkbox"/> Effectuer des relevés de prix auprès de la concurrence	Ce	<input type="checkbox"/> Veille concurrentielle <input type="checkbox"/> Utilisation d'appareils de lecture optique de codes-barres (pistolet, flasheur, ...)
<input type="checkbox"/> Recruter du personnel <input type="checkbox"/> Former du personnel à des procédures et techniques	E Sr	<input type="checkbox"/> Gestion des Ressources Humaines

## ❖ Compétences spécifiques

Savoir-faire	Savoirs
<input type="checkbox"/> Organiser des actions de formation	Se <input type="checkbox"/> Techniques pédagogiques

## ❖ Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
<input type="checkbox"/> Animalerie <input type="checkbox"/> Grand magasin <input type="checkbox"/> Grande Surface Spécialisée -GSS- <input type="checkbox"/> Grande Surface de Bricolage -GSB- <input type="checkbox"/> Hypermarché (2500 m² et +) <input type="checkbox"/> Jardinerie <input type="checkbox"/> Librairie, papeterie <input type="checkbox"/> Magasin populaire <input type="checkbox"/> Supermarché (400 à 2500m²)	<input type="checkbox"/> Électroménager <input type="checkbox"/> Habillement et accessoires <input type="checkbox"/> Informatique et télécommunications <input type="checkbox"/> Jouets <input type="checkbox"/> Parapharmacie <input type="checkbox"/> Parfumerie <input type="checkbox"/> Produits culturels (disques, DVD, ...) <input type="checkbox"/> Puériculture <input type="checkbox"/> Sport et loisirs <input type="checkbox"/> Téléphonie	

## ❖ Mobilité professionnelle

### Emplois / Métiers proches

Fiche ROME	Fiches ROME proches
<b>D1503 - Management/gestion de rayon produits non alimentaires</b> <input type="checkbox"/> Toutes les appellations	<b>D1301 - Management de magasin de détail</b> <input type="checkbox"/> Toutes les appellations
<b>D1503 - Management/gestion de rayon produits non alimentaires</b> <input type="checkbox"/> Toutes les appellations	<b>D1502 - Management/gestion de rayon produits alimentaires</b> <input type="checkbox"/> Toutes les appellations

## ❖ Mobilité professionnelle

### Emplois / Métiers envisageables si évolution

Fiche ROME	Fiches ROME envisageables si évolution
<b>D1503 - Management/gestion de rayon produits non alimentaires</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Toutes les appellations</li></ul>	<b>D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Toutes les appellations</li></ul>
<b>D1503 - Management/gestion de rayon produits non alimentaires</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Toutes les appellations</li></ul>	<b>D1504 - Direction de magasin de grande distribution</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Toutes les appellations</li></ul>
<b>D1503 - Management/gestion de rayon produits non alimentaires</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Toutes les appellations</li></ul>	<b>D1506 - Marchandisage</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Toutes les appellations</li></ul>
<b>D1503 - Management/gestion de rayon produits non alimentaires</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Toutes les appellations</li></ul>	<b>D1509 - Management de département en grande distribution</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Toutes les appellations</li></ul>
<b>D1503 - Management/gestion de rayon produits non alimentaires</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Toutes les appellations</li></ul>	<b>K2111 - Formation professionnelle</b> <ul style="list-style-type: none"><li>– Formateur / Formatrice commerce vente</li></ul>
<b>D1503 - Management/gestion de rayon produits non alimentaires</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Toutes les appellations</li></ul>	<b>M1101 - Achats</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Toutes les appellations</li></ul>