

# Fiche de description de poste

**Entreprise** : LE HERISSON VERT

IDENTIFICATION DU POSTE	
<i>Intitulé du poste</i>	<i>Responsable de Magasin</i>
<i>Nature du poste</i>	
IDENTITE DU SALARIE	
<i>Nom-prénom</i>	
<i>Statut</i>	<i>Responsable de Magasin</i>
PRESENTATION DU SERVICE	
<i>Mission principale du service</i>	<i>Organisation et coordination des Moyens humains et matériels pour la Vente de Solution de chauffage au bois et/ou granulés dans le respect des objectifs quantitatif et qualitatif , pour la réalisation des chantiers dans le respect de la réglementation et des délais afin garantir une qualité de service optimale à nos clients, ainsi que pour la gestion des Sav</i>
<i>Composition du service</i>	<i>Un chef d'équipe et 2 Ouvriers</i>
<i>Positionnement du salarié dans l'organigramme du service</i>	<i>Rattachement Hiérarchique au Directeur de la société</i>
LES MISSIONS DU POSTE	
<i>Mission principale, raison d'être ou finalité du poste</i>	<i>Vente, Installation, entretien et dépannage de poêles à bois, Poêle à granulés et cheminées</i>
<i>Missions et activités du poste</i>	<p><b>Mission 1 :</b></p> <p><b>Animation commerciale</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>•Organiser l'accueil de la clientèle et participer à la vente.</li> <li>•S'assurer de la bonne tenue du magasin (rangement, présentation, propreté).</li> <li>•Mettre en valeur l'espace commercial, dans le respect des concepts de l'entreprise ou de l'enseigne et des directives données par le merchandising.</li> <li>•Organiser la mise en place d'opérations commerciales et préparer les plans d'action nécessaires.</li> <li>•Effectuer une veille concurrentielle régulière.</li> </ul> <p><b>Mission 2 :</b></p> <p><b>Gestion et exploitation courante</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>•Réaliser les ouvertures et fermetures du point de vente.</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Veiller à la maintenance générale du point de vente, à son entretien et au respect des consignes de sécurité.</li> <li>•Organiser et préparer les inventaires, contrôler le niveau des stocks.</li> <li>•Organiser les réassorts en fonction des ventes et des livraisons.</li> </ul> <p><b>Mission 3 :</b></p> <p><b>Management et encadrement des équipes</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>•Recruter et intégrer les collaborateurs, en les formant aux bases du métier.</li> <li>•Conduire les entretiens individuels, identifier les besoins et définir les actions de formation à mettre en place afin de développer les compétences des collaborateurs.</li> <li>•Animer des réunions d'équipe, impliquer et motiver le personnel pour améliorer les résultats commerciaux.</li> <li>•Relayer les plans d'action définis par le management supérieur (direction régionale) au niveau des équipes de vente.</li> <li>•Informers les équipes sur les résultats obtenus et fixer les objectifs à atteindre en termes de vente et de chiffre d'affaires.</li> <li>•S'assurer de la qualité de la communication interne.</li> <li>•Veiller au bon état de fonctionnement des véhicules, matériels et outillages . Faire réaliser les visites et contrôles réguliers des véhicules et installations,</li> </ul> <p><b>Mission 4 :</b></p> <p><b>Gestion administrative et reporting</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>•Effectuer la gestion administrative du magasin (passation des commandes, fournitures, suivi de la facturation...).</li> <li>•Veiller à l'application de la législation du travail (contrats de travail, fiches de paie...).</li> <li>•Organiser les plannings et adapter le temps de travail en fonction des fluctuations journalières et saisonnières de l'activité.</li> <li>•Effectuer le contrôle des mouvements de caisse et les remises de recettes en banque.</li> <li>•Suivre et analyser les résultats et les indicateurs commerciaux (nombre de visites clients, taux de transformation<sup>1</sup>, progression du chiffre d'affaires...) et assurer le reporting auprès de sa hiérarchie.</li> </ul>
<p><i>Intérêts, contraintes difficultés du poste</i></p>	<p>-Contraintes et risques particuliers associés au poste :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Risques routiers</li> <li>• Utilisation de dispositifs mobiles (échelle, escabeau, échafaudage...)</li> <li>• Travaux extérieurs avec température ambiante (basse, élevée)</li> <li>• Pénibilité physique Manutention de charges lourdes .</li> </ul> <p>Déplacements : Sur le Département</p>

<p><i>Conditions de travail</i></p>	<p>Astreintes : Lors de la fermeture Hivernale            Permanences :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Travail seul ou en équipe.</li> <li>• Travail à l'intérieur ou à l'extérieur</li> <li>• Horaires irréguliers</li> <li>• L'activité s'exerce en présence des clients, Respect des normes portant sur les activités, les matériels et les produits</li> </ul> <p>Moyens nécessaires            Téléphone et Ordinateur portable            Véhicule de service</p>				
<p><i>Champ d'autonomie et de responsabilité</i></p>	<p>Activités</p>	<p>Degré d'autonomie</p>			
<p>Décide seul</p>		<p>Décide après info</p>	<p>Décide après aval</p>	<p>Réalise</p>	
<p>Animation commerciale &amp;</p>	<p>Non</p>	<p>oui</p>	<p>non</p>	<p>oui</p>	
<p>Gestion et exploitation courante</p>	<p>oui</p>	<p>oui</p>	<p>non</p>	<p>Oui</p>	
<p>Management et encadrement équipe</p>	<p>non</p>	<p>oui</p>		<p>oui</p>	
<p>Gestion administrative</p>	<p>oui</p>	<p>oui</p>	<p>oui</p>	<p>oui</p>	
<p>Coopérations et coordinations à développer</p>	<p><i>Avec le chef d'équipe et le Directeur de la société</i></p>				

## COMPETENCES REQUISES

### Profil du poste

Les « savoirs » :

Formation et expérience :

#### Diplômes requis

- BTS management des unités commerciales, DUT techniques de commercialisation...
- Licence Distech, licences professionnelles commerce...

#### Durée d'expérience

Une expérience minimale de deux ans comme vendeur ou technico – commercial suivie de deux ans comme adjoint d'un responsable de magasin est en général nécessaire pour accéder à ce métier.

Les « savoir-faire » :

#### Compétences techniques

- Maîtrise des techniques de vente (accueil, conseil, argumentation, vente...)
- Très bonne connaissance des produits et des tendances, nécessaire pour développer les argumentaires et répondre aux attentes des clients
- Bonne connaissance de la politique commerciale et merchandising de l'entreprise
- Bonne vision de la concurrence, sur la zone de chalandise, et des perspectives de développement de son activité
- Maîtrise des techniques d'animation et d'encadrement d'équipe
- Connaissance des procédures internes et des outils informatiques spécifiques (approvisionnement, administration des ventes, suivi des stocks)
- Capacité d'analyse d'indicateurs commerciaux

Les « savoir-faire » comportementaux :

#### Aptitudes professionnelles

- Qualités relationnelles, car les relations internes et externes sont nombreuses, y compris avec les clients
- Exemplarité et sens du service client (qualité de l'accueil, disponibilité, écoute, service et conseil) afin de permettre la satisfaction client
- Capacité à impulser une dynamique, à stimuler et à responsabiliser les équipes, à déléguer certaines activités, notamment au cours d'opérations commerciales
- Sens de la coordination et de la communication en interne, afin d'impliquer l'ensemble des collaborateurs du magasin et veiller à une bonne entente au sein des équipes
- Réactivité, afin d'intervenir rapidement lors de fluctuations de l'activité et optimiser l'organisation du magasin en vue d'améliorer son chiffre d'affaires
- Sens de l'initiative et capacité à proposer des améliorations et des mesures correctives
- Mobilité géographique nécessaire pour pouvoir accéder éventuellement à des postes à plus haut niveau de responsabilité (directeur régional par exemple)
- Capacité d'adaptation pour gérer des magasins de différentes tailles, diversifier son expérience
- Capacité à gérer une charge de travail relativement importante, grande disponibilité, en raison des horaires propres à l'activité commerciale (week-end...)

--	--