

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>Mission 1 :</p> <p>Animation commerciale</p> <ul style="list-style-type: none"> •Organiser l'accueil de la clientèle et participer à la vente. •S'assurer de la bonne tenue du magasin (rangement, présentation, propreté). •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. •Organiser la mise en place d'opérations commerciales et préparer les plans d'action nécessaires. •Effectuer une veille concurrentielle régulière. <p>Mission 2 :</p> <p>Gestion et exploitation courante</p> <ul style="list-style-type: none"> •Réaliser les ouvertures et fermetures du point de vente.

	<ul style="list-style-type: none"> •Veiller à la maintenance générale du point de vente, à son entretien et au respect des consignes de sécurité. •Organiser et préparer les inventaires, contrôler le niveau des stocks. •Organiser les réassorts en fonction des ventes et des livraisons. <p>Mission 3 :</p> <p>Management et encadrement des équipes</p> <ul style="list-style-type: none"> •Recruter et intégrer les collaborateurs, en les formant aux bases du métier. •Conduire les entretiens individuels, identifier les besoins et définir les actions de formation à mettre en place afin de développer les compétences des collaborateurs. •Animer des réunions d'équipe, impliquer et motiver le personnel pour améliorer les résultats commerciaux. •Relayer les plans d'action définis par le management supérieur (direction régionale) au niveau des équipes de vente. •Informers les équipes sur les résultats obtenus et fixer les objectifs à atteindre en termes de vente et de chiffre d'affaires. •S'assurer de la qualité de la communication interne. •Veiller au bon état de fonctionnement des véhicules, matériels et outillages . Faire réaliser les visites et contrôles réguliers des véhicules et installations, <p>Mission 4 :</p> <p>Gestion administrative et reporting</p> <ul style="list-style-type: none"> •Effectuer la gestion administrative du magasin (passation des commandes, fournitures, suivi de la facturation...). •Veiller à l'application de la législation du travail (contrats de travail, fiches de paie...). •Organiser les plannings et adapter le temps de travail en fonction des fluctuations journalières et saisonnières de l'activité. •Effectuer le contrôle des mouvements de caisse et les remises de recettes en banque. •Suivre et analyser les résultats et les indicateurs commerciaux (nombre de visites clients, taux de transformation¹, progression du chiffre d'affaires...) et assurer le reporting auprès de sa hiérarchie.
<p><i>Intérêts, contraintes difficultés du poste</i></p>	<p>-Contraintes et risques particuliers associés au poste :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Risques routiers • Utilisation de dispositifs mobiles (échelle, escabeau, échafaudage...) • Travaux extérieurs avec température ambiante (basse, élevée) • Pénibilité physique Manutention de charges lourdes . <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"> • Travail seul ou en équipe. • Travail à l'intérieur ou à l'extérieur • Horaires irréguliers • L'activité s'exerce en présence des clients, Respect des normes portant sur les activités, les matériels et les produits <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</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...)

--	--