



FORMATIONS EN ALTERNANCE

Institut de Formation
aux Carrières
de la Communication
et de la Vente

Selon la politique de l'enseigne, le responsable opérationnel en grande distribution/distribution spécialisée gère un centre de profit sur les plans commerciaux, financiers et humains.

Il doit, en tenant compte de la politique commerciale et de la stratégie de l'enseigne, optimiser la surface de vente, animer la relation client, manager les équipes et garantir la performance financière du centre de profit.

LES MISSIONS DE L'ALTERNANT

- Réaliser le diagnostic externe du point de vente : identifier les opportunités et menaces de l'environnement et du marché
- Réaliser le diagnostic interne du point de vente : identifier les forces et faiblesses du point de vente d'un point de vue commercial, humain, managérial et financier
- Réaliser la synthèse du diagnostic pour déboucher sur un plan d'action et la communiquer à la Direction de l'enseigne
- Organiser le travail des collaborateurs pour améliorer les performances
- Définir les objectifs des collaborateurs
- Mettre en place des entretiens d'évaluation et faire des propositions sur l'évolution des collaborateurs ou sur des actions de formation
- Organiser et optimiser l'offre produit et à sa mise en valeur
- Développer une politique de conseil aux clients afin d'apporter une réponse en adéquation aux attentes des clients
- Organiser, gérer et suivre les circuits de distribution de la surface de vente et le stockage
- Mobiliser les acteurs concernés (fournisseurs, prestataires de service, salariés)
- Établir les tableaux de bords et un budget de fonctionnement
- Analyser les écarts par rapport au budget prévisionnel et proposer les actions correctives
- Faire une synthèse de l'activité mensuelle et la communiquer à la Direction

MÉTIERS VISÉS

- Responsable de magasin
- Adjoint au responsable de magasin
- Manager de rayon
- Chef de département en grand magasin
- Chef de rayon
- Chef de secteur en hypermarché



Téléchargez gratuitement l'application
Onprint, flashez et découvrez nos services.





RÉUSSIR SON

FORMATIONS EN ALTERNANCE

Institut de Formation
aux Carrières
de la Communication
et de la Vente

PROCESS DE RECRUTEMENT

Entretien IFCV

Entretien entreprise

Signature du contrat



Distribution /
Commerce

BAC+3

Responsable Opérationnel en Grande Distribution

Titre de niveau II (BAC+3), inscrit au RNCP (Répertoire National des Certifications Professionnelles), certifié par l'Institut Carrel.

Le Bac + 3 Responsable Opérationnel en Grande Distribution se destine à toute personne titulaire de Bac + 2 souhaitant se spécialiser dans la grande distribution/distribution spécialisée.

BLOCS D'ACTIVITÉS

- Élaboration d'un plan d'action, à partir de la stratégie d'enseigne
- Management opérationnel de la surface de vente
- La gestion économique et financière de la surface de vente

PRÉ REQUIS

- Titulaire d'un bac+2
- Bon niveau de connaissances générales
- Expérience confirmée dans la distribution
- Intérêt pour le secteur de la grande distribution/distribution spécialisée
- Disposer de capacités d'écoute active, d'analyse et d'ouverture d'esprit
- Avoir le goût du travail en équipe



IFCV
70 rue Anatole France
92300 Levallois

☎ 01 41 05 73 80
☎ 01 41 05 73 81
✉ etudiant@ifcv.fr

🌐 www.ifcv.fr
f [facebook/ifcv](https://facebook.com/ifcv)
🐦 twitter.com/IFCVFORMATION