

## MISSION GÉNÉRALE

Dans le cadre de la politique commerciale de la marque, le Directeur de Secteur est le garant des performances commerciales de son secteur. Il fédère ses équipes autour des enjeux du Groupe et les accompagne dans la réalisation de leurs objectifs.

## ACTIVITÉS PRINCIPALES (réalisées en tout ou partie)

### Management des équipes du secteur

- Anticipe les besoins de recrutement, valide les profils, contrôle la mise en œuvre des programmes d'intégration
- Anime les Responsables/Directeurs de magasin sur les fondamentaux du métier, pour optimiser la performance commerciale et la qualité d'exécution en magasin
- Valorise, recadre et sanctionne si nécessaire
- Explique et partage la stratégie du Groupe et de la marque
- Mobilise ses équipes autour de projets et d'objectifs collectifs (opérations commerciales, challenges...)
- Organise le partage d'expériences et de bonnes pratiques au sein de son secteur,
- Veille à l'harmonisation des méthodes de travail
- Accompagne les équipes dans les évolutions du Groupe (métier, digitalisation...)

### Développement des équipes du secteur

- S'assure de l'adéquation des compétences des équipes avec les besoins en magasin
- Forme, entraîne et coache ses équipes pour contribuer au développement de leurs compétences.
- Accompagne le développement individuel de ses collaborateurs (entretiens mensuels, annuels, plan de développement...)
- Porte le projet professionnel du collaborateur auprès de la hiérarchie et des RH
- Déetecte les profils évolutifs et favorise leur mobilité au sein du Groupe
- Contrôle et contribue à l'amélioration des indicateurs RH (turn over, absentéisme...)

### Application de la politique commerciale Groupe

- Veille à l'application en magasin des orientations définies par la Direction Marketing
- Veille à la mise en place et à la dynamique des animations commerciales
- Veille à l'application de la politique merchandising
- Développe sur son secteur la politique de satisfaction clients (carte de fidélité, mise à jour fichier clients, questionnaire, avis...)
- Anime la politique Services

### Pilotage de la performance

- Analyse les résultats de son secteur et met en œuvre les actions pour développer la performance
- Contrôle et anime les plans d'action des magasins
- Anime les responsables/directeurs de magasin sur les indicateurs de gestion (démarque, impayé, remise, masse salariale...)
- Participe à l'élaboration des budgets des magasins

### Respect des procédures et de la sécurité en magasin

- Veille à l'application des règles et des procédures de sécurité (personnel, magasin, caisse et banque, vente, produits, services, matériel de protection...)
- Veille au respect de la législation du travail et les accords du Groupe (contrats, affichages obligatoires...)
- Veille au respect des procédures administratives (inventaires, caisse, achats du personnel...)
- Veille au respect des procédures de recyclage des produits (acide, pile...)

### Gestion de l'environnement commercial du secteur

- Réalise une veille permanente de son environnement économique (concurrence, centres commerciaux, associations des commerçants...)
- Est force de proposition sur le développement de son secteur et de ses magasins (signale les opportunités de développement à son N+1, propose les rénovations, transformations...)

### Participation à des projets Groupe

- Participe à des projets transverses avec les directions du Groupe

### Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE)

- Respecte et veille au respect de la politique RSE du Groupe

## COMPÉTENCES MÉTIER CLÉS

- Techniques de vente et de fidélisation
- Connaissance des produits
- Connaissance des offres commerciales
- Techniques merchandising et identité visuelle
- Services
- Techniques de e-commerce
- Digitalisation
- Gestion des conflits
- Respect des procédures
- Sécurité des personnes et des biens
- Management des équipes
- Pilotage de la performance
- Développement des équipes
- Accompagnement du changement
- Logiciels spécifiques
- Droit du travail
- Vision sur son périmètre

## COMPÉTENCES COMPORTEMENTALES/SOFT SKILLS CLÉS

- Ambassadeur des valeurs d'entreprise
- Sens du commerce
- Culture du résultat
- Sens des responsabilités
- Confidentialité des données
- Intégrité et éthique
- Gestion des émotions
- Rigueur et fiabilité
- Coopération
- Ecoute active
- Prise de décision
- Gestion des tensions
- Réactivité
- Force de proposition
- Leadership
- Analyse et synthèse
- Communication orale

## CHEMINS DE CARRIÈRE POSSIBLES



Passerelle entrante

Directeur de magasin



Passerelle sortante

Responsable Animation Partenaires et Affiliés

Directeur de zone

Directeur commercial