

Directeur de magasin

Rattaché à la direction générale, le directeur de magasin est en charge de la définition et la mise en œuvre de la politique commerciale de l'enseigne.



Mission

- Vous êtes en charge du développement des résultats et de la performance commerciale de votre magasin en assurant la satisfaction des clients.
- Vous coordonnez l'ensemble des activités du magasin, dans le respect de la stratégie de l'entreprise.
- Encadrer et animer les équipes commerciales : assurer le recrutement et la montée en compétences des équipes, être le garant de la bonne utilisation des outils et méthodes commerciales.
- Participer à la définition de la politique tarifaire, aux négociations avec les grands comptes et co-piloter la marge.
- Assurer la relation commerciale avec les grands comptes et les clients stratégiques.
- Suivre et analyser les performances commerciales.
- Animer les ventes et la mise en œuvre du plan d'actions marketing

Profil

De formation commerciale, vous disposez d'un réel leadership et de bonnes qualités d'analyse. Proche du terrain, vous êtes capable de travailler dans un environnement exigeant et êtes animé par un esprit de conquête. Votre rigueur, votre autonomie, ainsi que votre capacité à prendre des initiatives seront des atouts essentiels pour réussir sur ce poste. Vous maîtrisez les outils informatiques.