

Le métier de manager en point de vente consiste à superviser et à gérer les activités d'un magasin. Il/elle est responsable de la gestion des équipes, de l'optimisation des ventes, de la satisfaction des clients et de la mise en œuvre des stratégies commerciales. Le manager en point de vente peut travailler dans divers secteurs, tels que la mode, l'alimentation, l'électronique, etc.

Son rôle

➤ Gestion de l'équipe

Le manager en point de vente supervise et motive son équipe pour atteindre les objectifs de vente. Il recrute, forme, et évalue les employés, assurant ainsi un service client optimal. En établissant des plannings efficaces et en gérant les performances, il contribue à créer une atmosphère de travail productive et harmonieuse.

➤ Optimisation des ventes

Il est responsable de l'atteinte des objectifs commerciaux du point de vente. Cela inclut la mise en place de stratégies de vente, l'analyse des performances de vente, et l'ajustement des approches commerciales. Le manager optimise les promotions, les présentations de produits, et la disposition du magasin pour maximiser les ventes.

➤ Gestion des opérations

Le manager gère les opérations quotidiennes du point de vente, y compris la gestion des stocks, les commandes, et la gestion des budgets. Il assure le bon fonctionnement des installations, la conformité aux normes de sécurité, et la satisfaction des clients, en veillant à ce que les procédures soient respectées efficacement.

Qualités

Savoir diriger et inspirer une équipe pour atteindre des objectifs communs

Savoir écouter, expliquer clairement les tâches et motiver les employés

Être attentif aux besoins des clients et capable de garantir leur satisfaction

Pouvoir planifier et prioriser les tâches pour assurer un fonctionnement optimal du magasin

Avoir la capacité de comprendre les problèmes, d'analyser les données et de trouver des solutions efficaces

Compétences en vente et en marketing : Avoir une bonne connaissance des techniques de vente et des stratégies marketing

Savoir faire face aux défis et s'adapter aux changements rapidement

Points forts personnels

- Je suis passionné par le commerce de détail
- J'ai un esprit de leadership
- Je possède de solides compétences en communication
- Je dispose d'une grande capacité organisationnelle
- J'ai une orientation client et une aptitude à résoudre les problèmes de manière efficace

Carrières & opportunités

Responsable de magasin

Superviser un magasin ou une chaîne de magasins, en assurant la gestion globale et la réalisation des objectifs commerciaux.

Directeur régional

Gérer plusieurs points de vente dans une région, coordonner les opérations et optimiser les performances des magasins sous sa responsabilité.

Formateur

Former de nouveaux managers et employés sur les meilleures pratiques en vente et gestion, et les aider à développer leurs compétences professionnelles.

Consultant en vente

Conseiller des entreprises sur l'optimisation des points de vente et la gestion des équipes, en apportant des recommandations pour améliorer les performances commerciales.

Se former au métier de Manager en point de vente, à Paris et en île-de-France



BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente (option B : prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale)

Financé par OPCO

15 ans

630 heures par an en centre de formation



BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente (option A : animation et gestion de l'espace commercial)

Financé par OPCO

15 ans

630 heures par an en centre de formation

à partir de 0 €



BTS Management Commercial Opérationnel

Financé par OPCO

Être âgé(e) de 16 à 29 ans inclus

1350h sur 2 ans

à partir de 0 €



BTS Professions immobilières

Financé par OPCO

Être âgé(e) de 16 à 29 ans inclus

1350h sur 2 ans

à partir de 0 €



BTS Assurance

Financé par OPCO

Être âgé(e) de 16 à 29 ans inclus

1350h sur 2 ans

à partir de 0 €



Bachelor Responsable du développement des activités

Financé par OPCO, CPF

Être âgé(e) de 16 à 29 ans inclus

500h sur 1 an

à partir de 0 €



BTS Négociation Digitalisation Relation Client

Financé par OPCO

Être âgé(e) de 16 à 29 ans inclus

BTS en 2 ans : 1360h en CFA

à partir de 0 €



CAP Équipier polyvalent du commerce

Financé par OPCO

Être âgé(e) de 15 ans sortie de 3ème ou Être
âgé(e) de 16 à 29 ans inclus

À partir de 420 heures par an en centre de
formation

à partir de 0 €