



<https://latribunelibre.com/emploi/manager-commerce-sur-un-magasin-de-la-region-bourgogne-franche-comte-f-h-2>

Manager Commerce sur un magasin de la Région Bourgogne Franche-Comté F/H

Description

Un(e) Manager Commerce, ça fait quoi ?

Ta mission est simple : assurer la réussite de ton rayon, que ce soit commercialement ou humainement.

La seule chose que nous pouvons te garantir, c'est qu'aucune journée ne se ressemblera.

Nos Managers Commerce apprécient particulièrement la diversité des missions qu'ils ont à gérer au quotidien.

Voici quand même quelques informations pour comprendre ce qui t'attend.

Tu sauras que ta mission est accomplie si, à la fin de ton année, tu as non seulement atteint (voire dépassé) les objectifs commerciaux que tu avais fixé pour ton rayon mais aussi si ton équipe a progressé à tes côtés tout au long de l'année.

Comment fais-tu pour y parvenir ?

Ton quotidien se divise en trois grandes activités :

La vie en magasin :

Tu es responsable du bon fonctionnement de ton rayon. Concrètement, au quotidien tu peux à la fois :

Coordonner la réception des produits en magasin pour ton rayon et les autres rayons du magasin

Contrôler que tout est bien en ordre dans ton rayon : produits bien en place, nombre de vendeurs suffisants

Donner quelques conseils à tes coéquipiers lorsque tu le juges pertinent

Être au contact direct avec tes clients pour les aider à trouver le meilleur produit pour leur pratique

En tant que Manager Commerce, tu es également Capitaine du magasin 1 à 2 demi-journées par semaine. Cela veut dire que, certains jours, tu seras le point de contact de tous les autres vendeurs dans le magasin lorsqu'il faudra gérer un problème. Tu assures alternativement l'ouverture ou la fermeture du magasin.

La vie de ton équipe :

Organisme employeur
DECATHLON

Type de poste
Temps plein

Secteur
COMMERCE DE DÉTAIL
D'ARTICLES DE SPORT EN
MAGASIN SPÉCIALISÉ

Lieu du poste
71270, MACON, MACON, France

Salaire de base
30000 € - **Salaire de base**
40000 €

Date de publication
30 août 2024 à 17:02

Valide jusqu'au
29.09.2024

En tant que manager, tu es garant² du bon fonctionnement de ton équipe au quotidien. Il est de ta responsabilité de :

Conduire tous les mois les entretiens de suivi d'activité prévus dans le schéma managérial de Decathlon

Anticiper et réaliser les recrutements dont tu as besoin pour répondre aux besoins de ton rayon

Animer commercialement ton équipe : challenges, gazette interne, jeux pour animer le rayon, tu es libre de choisir comment tu boostes ton équipe !

Créer et organiser les plannings de tes équipes 3 semaines à l'avance

Ton rôle est de t'assurer que l'organisation de ton équipe est réglée comme du papier à musique.

La prise de recul sur ton activité :

Gérer la vie de son rayon et de son équipe au quotidien, c'est bien.

Savoir prendre le temps de préparer le coup d'après, c'est encore mieux.

C'est toi qui conçoit la stratégie commerciale de ton rayon. Pour y parvenir, tu analyses avec attention les performances passées pour concevoir tes plans pour le futur.

Quel objectif de chiffre d'affaires souhaites-tu te fixer ? Comment dois-tu faire évoluer ton équipe pour y parvenir ? Que prévois-tu pour accompagner ton équipe dans sa montée en compétences ? Quelles gammes de produit choisiras-tu de mettre en avant l'année prochaine ?

Ce sont autant de questions qui font que tu n'es pas juste un exécutant, tu occupes un rôle stratégique dans notre organisation commerciale.

C'est toi qui est aux commandes, et nous avons hâte de voir ce que tu as à nous proposer.

Qualifications

Est-ce que tu es fait² pour ce métier ?

Le métier parfait n'existe pas.

Il y a toujours des inconvénients, des choses qui peuvent déplaire.

Autant t'en parler dès à présent.

Et qui de mieux que nos collaborateurs pour te partager ce qui, selon eux, sont les indispensables pour aimer ce métier :

Indispensable #1 : Aimer passer beaucoup de temps en équipe

"Il faut profondément aimer les gens pour faire ce métier. Il faut être à l'écoute de

son équipe.”

Indispensable #2 : Savoir se jeter à l’eau

“Si t’es pas quelqu’un de proactif, si tu aimes qu’on te dise ce qu’il faut faire, ne viens pas. Ça marche à la prise d’initiative. Tu testes, tu as le droit à l’erreur. Mais si tu as peur d’essayer et de te tromper, ne viens pas.”

Indispensable #3 : Pouvoir travailler les weekends

“Si tu veux pas bosser le samedi ou le dimanche, ne viens pas.”

Indispensable #4 : Aimer fixer et atteindre des objectifs

“On est animé sur la performance économique donc il faut toujours l’avoir en tête. Il faut être compétiteur.”

Ce que nous t’offrons :

Nous savons que les métiers commerciaux ont parfois des structures de rémunération complexes.

Voici donc un détail de répartition hypothétique pour te permettre de voir un peu plus clairement comment ta rémunération sera construite si tu nous rejoins : <https://recrutement.decathlon.fr/metier/magasin/manager-commerce/>

Ce que nous attendons de toi :

Tu as l’âme d’un coach

et tu veux aider une équipe à progresser au quotidien

Tu es ambitieux•se et tu adores te fixer des objectifs

Si, en plus de cela :

Tu es passionné•e de sport et tu veux partager ta passion avec d’autres

Tes talents d’organisation ne sont plus à prouver

Nous avons clairement envie de te parler.

Oublie ta lettre de motivation copiée/collée et ton CV standardisé, nous voulons que ta candidature nous permette de voir qui tu es vraiment. Partage-nous ton parcours, tes envies, tes projets.

Alors, qu’est-ce que tu attends ? Fais comme les 15 000 personnes qui nous ont rejoint en 2023, entre sur le terrain et postule !

