

Responsable de magasin (H/F)

97122 BAIE MAHAULT [Accéder à l'annonce en ligne](#) 



02/06/2025

 Temps plein

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

€ 30000 / An

L'entreprise

Le cabinet ACTUAL recrute pour son client, acteur majeur il recherche un Responsable de magasin H/F passionné et dynamique.

Vous avez l'âme d'un leader, le goût du challenge et une affinité pour l'univers de la beauté ?

Saisissez cette opportunité unique de développer votre carrière! Postulez dès maintenant et faites rayonner votre talent !

Le poste

- Est responsable du Chiffre d'Affaires : au quotidien, encadre, anime, motive et forme son équipe afin que les objectifs commerciaux soient systématiquement atteints ou dépassés.

- Est responsable de la qualité (service et magasin) : veille à la propreté du magasin, à la qualité de l'accueil, du conseil, du service, à l'application quotidienne par toute l'équipe des bonnes pratiques et à la disponibilité produits en magasin, à la bonne tenue du personnel, à la bonne gestion du magasin, au respect des procédures et au bon fonctionnement du SAV.

Doit être un exemple pour son équipe. Pratique activement la polyvalence et incite chaque membre de l'équipe à la polyvalence. Conduit son équipe au changement,

- Mobilise quotidiennement son équipe sur les opérations commerciales et assure quotidiennement avec son équipe l'animation qualitative des espaces d'animations du magasin et des espace services dans le but de développer les ventes, la fidélité de la clientèle et l'image de l'enseigne.

- Est responsable des stocks : en assure, en permanence, la bonne tenue (stock théorique = stock physique) et effectue des contrôles réguliers de stocks. Lutte efficacement contre la démarque connue et inconnue afin de respecter l'objectif de démarque fixé pour son magasin

- Est responsable des encaissements, des fonds de caisse, de coffre et de la caisse dépenses et du respect de toutes les procédures de fonctionnement du magasin : ouverture, fermeture, flux de marchandise, procédure de caisse, flux humain, politique commerciale et de fidélisation, techniques de ventes, gestion des espaces service

- Propose à sa direction toutes les améliorations qui lui semble nécessaires afin de développer les ventes, la notoriété, la satisfaction des clients, d'améliorer l'organisation, les conditions de travail

- Participe activement aux réunions avec sa direction, remonte à cette dernière toutes les informations (rapports d'activité ou analyses écrites), et fait redescendre l'information nécessaire à son équipe.

- Gère les consommables, les fournitures et les échantillons dans le respect des règles. Prépare activement les inventaires et y participe pleinement

- Effectue une veille commerciale permanente de la concurrence

Le profil recherché

Formation : Bac + 2 minimum. Expérience : 3 ans minimum (vente et idéalement encadrement).

Compétences clés : Vente, encadrement d'équipe, connaissance produits, sens du service client, organisation, gestion des stocks et caisse.

Qualités : Dynamique, motivé, exemplaire, bon communicant, disponible.