

Manager de rayon (H/F)

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

CDI

Dès que possible

Temps plein

Ouvert aux personnes en situation de handicap

L'entreprise

Nous recherchons un candidat avec une formation de niveau Bac + 2 et une première expérience dans le secteur. Vous devez être un leader inspirant, capable de prendre les bonnes décisions et de faire preuve de simplicité. Si vous êtes motivé par les défis et que vous souhaitez évoluer dans un environnement dynamique, ce poste est fait pour vous.

Si vous vous reconnaissiez dans cette description, n'hésitez pas à postuler en nous envoyant votre CV. Nous serions ravis d'étudier votre candidature.

Le poste

Responsabilités clés

Gestion commerciale et financière : Le Manager de rayons est responsable du développement du centre de profit de ses rayons, en atteignant les objectifs qu'il aide à définir. Il doit s'assurer de la qualité et de la conformité des produits, de la bonne tenue des rayons, et de la mise en place d'une présentation attractive pour les clients. Il est également en charge de l'analyse des résultats (chiffre d'affaires, marges, stocks, etc.), de la gestion des commandes et de l'élaboration de plans d'action pour améliorer les performances.

Management d'équipe : Le rôle inclut le management d'une équipe de 5 à 50 personnes. Il doit organiser le travail, développer les compétences de ses collaborateurs, et les accompagner dans les changements. Il participe au recrutement, à l'intégration et à l'évaluation du personnel.

Relation client : Le Manager de rayons doit veiller à la satisfaction des clients et les fidéliser en offrant un service de qualité. Il doit être à l'écoute des demandes et des réclamations et y apporter des solutions, en collaboration avec sa hiérarchie.

Le profil recherché

Formation et/ou expérience : Le poste est accessible aux candidats externes avec une formation Bac+2 et une expérience, ou en interne pour les profils ayant déjà de l'expérience en tant que Manager de rayons 1.

Qualités et compétences : Le candidat idéal doit être un représentant exemplaire, capable de relayer la stratégie de l'enseigne et de prendre des décisions. Il doit avoir une bonne connaissance de son environnement (concurrence, clientèle locale) et avoir le sens de la proximité avec les équipes et les clients.