

Manager de rayon (H/F)

06130 GRASSE [Accéder à l'annonce en ligne](#)

CDI

Dès que possible

Temps plein

Ouvert aux personnes en situation de handicap

L'entreprise

Ergalis Grande Distribution est une agence de travail temporaire spécialisée dans le secteur de la grande distribution. Elle offre des solutions de recrutement flexibles pour répondre aux besoins des entreprises en personnel qualifié et temporaire.

Cette entreprise est un acteur important dans le domaine de l'électroménager et de la climatisation, reconnue pour ses innovations technologiques et son engagement envers la durabilité.

Le poste

Offre d'emploi : Manager de Rayon H/F Grande Distribution Secteur Grasse

Nous recherchons plusieurs Managers de Rayon (H/F) spécialisés dans les rayons sec, frais, et fruits et légumes pour intégrer des enseignes de grande distribution situées dans le secteur de Grasse.

Vos missions principales :

Piloter et animer votre rayon (gestion des équipes, organisation, optimisation des ventes).

Garantir la disponibilité, la présentation, et la qualité des produits.

Suivre les indicateurs commerciaux et financiers de votre rayon (chiffre d'affaires, marges, coûts).

Mettre en place les opérations commerciales et promotions.

Assurer le respect des normes d'hygiène, sécurité et qualité.

Manager, former et motiver votre équipe.

Nous recherchons plusieurs Managers de Rayon (H/F) spécialisés dans les rayons sec, frais, et fruits et légumes pour intégrer des enseignes de grande distribution situées dans le secteur de Grasse.

Conditions de travail :

Lieu : Grasse.

Type de contrat : CDI (temps plein).

Horaires : Flexibles avec possibilité de travail en soirée, week-end et jours fériés.

Rémunération : Salaire brut mensuel entre 2 300 € et 2 800 € selon expérience et rayon + primes/avantages.

Le profil recherché

Nous recherchons un candidat pour le poste de Manager de rayon (h/f). Le profil idéal doit posséder une combinaison de compétences et de niveaux de maîtrise requis pour réussir dans ce rôle.

Le candidat doit avoir une forte capacité en gestion d'équipe pour assurer la cohésion et la performance du rayon.

Une maîtrise parfaite des techniques de merchandising est essentielle pour optimiser la présentation des produits et stimuler les ventes.

La compétence en analyse des ventes est cruciale pour adapter les stratégies et atteindre les objectifs fixés.

Il est important que le candidat soit à l'aise avec la gestion des stocks afin de minimiser les ruptures et excès, tout en assurant la disponibilité des produits.

Une excellente compétence en relation client est requise pour garantir une expérience d'achat satisfaisante et fidéliser la clientèle.

Enfin, le candidat doit faire preuve de capacités en leadership pour inspirer et motiver son équipe vers l'excellence.