



CHEF DE RAYON / DÉPARTEMENT / UNIVERS

C'est un homme / femme de terrain, responsable d'une surface de vente ou d'une gamme de produits au sein d'un magasin.

▼ DÉFINITION DE LA FONCTION

Il veille à la bonne tenue de son rayon et à son efficacité commerciale. Il supervise la gestion des stocks en relation étroite avec la centrale d'achats et de distribution. Il suit les produits en fonction de leur intérêt pour le client et des ventes. Connaissant ses clients, il est chargé du choix de sa gamme de produits. Il décide également des emplacements et des surfaces accordés à chaque produit. Il organise avec le magasin et les fournisseurs les opérations de promotion. Il encadre une équipe de vendeurs, chargés de conseiller et vendre un type de produit, d'en assurer la mise en place, le rangement et le marquage des prix. Il a donc un rôle d'animateur mais aussi de formateur.

▼ PROFIL

Il est organisé, a un sens pratique développé. C'est un bon vendeur et un bon manager. Il sait motiver mais aussi négocier et faire passer son point de vue. Il est dynamique et possède l'esprit de compétition.

SALAIRE ANNUEL BRUT MOYEN À L'EMBAUCHE :
de 20 000€ à 25 000€

“ AVOIR LE GOÛT DE L’EFFORT ! ”

MON CONSEIL

De la pugnacité !
Ne jamais baisser les
bras.

TÉMOIGNAGE

ALAIN PHU-MINH
Promotion 2004
Chef de Rayon / Géant Casino



VOTRE PARCOURS ?

Après l'IDRAC, j'ai dû acquérir des compétences techniques. J'ai donc suivi une formation dans l'école Intermarché. En effet, je voulais absolument travailler au rayon poissonnerie, car c'est un rayon très dur mais aussi très formateur. J'ai ensuite intégré un 2000 m² puis, rapidement, j'ai changé pour un 3000 m². Aujourd'hui, j'occupe toujours le même poste mais j'ai intégré une nouvelle entreprise, Géant Casino.

QUELLES SATISFACTIONS VOUS APPORTE VOTRE MÉTIER ?

Je fais le métier que je voulais faire. C'est dur mais c'est très intéressant car très complet. Je suis à la fois acheteur avec mes fournisseurs, vendeur avec mes clients, manager avec mon équipe et gestionnaire avec le centre de profits dont j'ai la responsabilité. Quand on a des DLC (Dates Limites de Conservation) de 2 jours on n'a pas le droit à l'erreur !

QUELLE DOIT ÊTRE LA PRINCIPALE QUALITÉ POUR EXERCER CETTE FONCTION ?

Compte tenu de la diversité des tâches, il faut beaucoup de qualités, mais je pense que la qualité principale est la rigueur mais aussi le goût de l'effort !