

Fiche de poste : Manager de Rayon (H/F)

Le manager de rayon – également appelé chef de rayon, responsable de rayon ou manager de secteur – occupe une position clé dans la grande distribution. Véritable chef d'orchestre commercial, il gère l'ensemble des activités de son rayon : approvisionnement, implantation, animation commerciale, management d'équipe et suivi des performances. Il contribue directement à la rentabilité du magasin et à la satisfaction des clients grâce à une organisation rigoureuse et une gestion efficace.

Description du poste

En tant que manager de rayon, vous êtes responsable du développement commercial et de la gestion opérationnelle d'un rayon ou d'un ensemble de rayons au sein du magasin. Vous supervisez les ventes, les stocks, l'implantation et la présentation des produits, tout en animant et motivant votre équipe. Vous avez un rôle stratégique dans la mise en œuvre de la politique commerciale de l'enseigne et dans la satisfaction des clients.

Missions principales

- Analyser les ventes, les marges et les indicateurs de performance du rayon.
- Garantir la rentabilité et la compétitivité de votre secteur.
- Gérer les stocks, les approvisionnements et les commandes.
- Assurer la mise en valeur des produits (merchandising, facing, promotions).
- Mettre en œuvre la politique commerciale de l'enseigne (opérations, nouveautés, saisonnalité).
- Encadrer, motiver et former votre équipe de vendeurs et d'employés.
- Organiser les plannings et répartir les tâches.
- Développer les compétences et la polyvalence des collaborateurs.
- Garantir la satisfaction et la fidélisation des clients.
- Veiller au respect des procédures internes et des règles d'hygiène et de sécurité.

Compétences recherchées

- Solides compétences en gestion commerciale et en analyse de performance.
- Leadership naturel et aptitude à manager une équipe.
- Esprit d'initiative, d'organisation et de rigueur.
- Sens du commerce et de la satisfaction client.
- Excellente capacité de communication et de décision.
- Connaissance du merchandising et des techniques de vente.

- Goût du challenge et orientation résultats.

Formations et expériences exigées

Bac +2 à Bac +3 en commerce, management ou distribution (BTS MCO, DUT Techniques de commercialisation, ou Licence pro management). Une expérience réussie dans la grande distribution est indispensable, idéalement sur un poste d'adjoint ou de chef de rayon. La connaissance des outils de gestion commerciale et des indicateurs de performance est fortement appréciée.

Fourchette de rémunération

Débutant : entre 2 200 € et 2 800 € bruts mensuels. Confirmé : entre 3 000 € et 4 000 € bruts mensuels, selon l'expérience, la taille du magasin et le secteur géré. Des primes sur objectifs, intéressements ou avantages (mutuelle, participation, réductions) peuvent compléter la rémunération.

Comment recruter un Manager de Rayon ?

Pour recruter un manager de rayon compétent et expérimenté, faites appel à Swipelink, un cabinet de recrutement digital spécialisé dans la grande distribution. Grâce à sa technologie de sourcing intelligente, Swipelink identifie automatiquement les meilleurs profils autour de vous, parmi des managers de secteur qualifiés et motivés. Cette approche locale et digitale vous permet de recruter plus efficacement, plus rapidement et avec une meilleure adéquation au poste.