

Référence : BRDC310326LM77ML

RESPONSABLE DE RAYON (STORE SALES TEAM COORDINATOR) H/F

L'ENVIRONNEMENT DE VOTRE MISSION

Après plus de 20 ans d'expérience, les équipes de l'IMC par Randstad ont l'ambition de poursuivre leur engagement au service des jeunes franciliens en s'appuyant sur trois axes: orienter, former et intégrer. Confortées par une progression constante des résultats aux examens d'État, du BTS au MBA, nous mettons un point d'honneur à accompagner nos alternants vers la réussite professionnelle. Dans le cadre de notre développement, nous recherchons pour l'une de nos entreprises partenaires un talent motivé pour rejoindre une équipe dynamique au cœur de l'action. Futur(e) apprenti(e) en Bachelor Responsable du Développement Commercial ? L'imc alternance t'offre l'opportunité de t'épanouir durant ton alternance !

Vous intégrez l'enseigne leader de l'aménagement de la maison : Leroy Merlin. En tant que véritable chef d'orchestre au sein de votre rayon, vous êtes le garant de la mise en œuvre de la stratégie commerciale sur le terrain. Votre objectif : satisfaire, fidéliser les habitants et transformer chaque visite en succès commercial.

VOS CHALLENGES AU QUOTIDIEN

Sous la responsabilité de votre manager, vous pilotez l'activité commerciale avec une vision 360° :

- **Animation Commerciale** : Vous construisez le Plan d'Actions Commerciales et coordonnez les activités de l'équipe de vente selon la politique de l'entreprise.
- **Pilotage de la Performance** : Vous suivez et analysez l'évolution des ventes et les indicateurs clés (NPS, taux de rupture, performance des opérations).
- **Gestion Opérationnelle** : Vous assurez la fiabilité des stocks, pilotez la mise en place des nouvelles implantations (collections, remodeling) et luttiez contre la démarque inconnue.
- **Développement d'Équipe** : Vous informez l'équipe sur les avantages produits, participez à leur montée en compétence en partageant votre savoir et remontez les points d'amélioration au manager.
- **Innovation** : Vous êtes force de proposition sur l'évolution des gammes pour répondre aux besoins émergents des clients.

VOTRE PROFIL

Vous préparez un **Bachelor Responsable du Développement Commercial (BRDC)** et possédez les compétences suivantes :

- **Expertise Vente** : Excellente maîtrise des techniques de vente et des enjeux de l'omnicanalité.
- **Sens de l'Organisation** : Capacité à planifier et coordonner une activité collective de manière efficace.

- **Leadership & Posture** : Vous cultivez votre ouverture d'esprit, savez coopérer avec les autres et restez constamment orienté vers le résultat et la satisfaction client.
- **Technicité** : Connaissance approfondie des produits et solutions de votre rayon.

POURQUOI NOUS REJOINDRE ?

- Une expérience formatrice au sein d'un groupe expert de la relation client.
- Un rôle à fortes responsabilités mêlant gestion, terrain et management.
- Un accompagnement de proximité pour développer votre connaissance de soi et votre leadership professionnel.

Pas de frais de formation, ni de participation financière demandée, l'alternance c'est 100% gratuit et rémunéré !