

# La fonction Marketing

3 exemples de fiches de poste « commerce distribution »



# Le Merchandiseur

	Merchandiseur
<b>Missions</b>	<p>Chargé d'optimiser la présentation des produits en magasin afin de maximiser les ventes et d'améliorer l'expérience client.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Organisation de l'espace de vente : concevoir et mettre en place des agencements attractifs facings.</li><li>• Mise en avant des produits : développer des stratégies de présentation pour promouvoir les produits phares, les nouveautés et les offres promotionnelles.</li><li>• Gestion des stocks : assurer une rotation efficace des produits.</li><li>• Analyse des performances : étudier les indicateurs de vente pour ajuster les stratégies merchandising et proposer des améliorations.</li><li>• Formation du personnel : former les Employés Libres Services aux techniques de mise en rayon et aux principes du merchandising.</li></ul>
<b>Responsable Hiérarchique</b>	Généralement rattaché au responsable marketing, au directeur commercial (côté fournisseur) ou à la direction du magasin,
<b>Niveau de recrutement</b>	Une formation de niveau Bac +2/3 est souvent requise, avec des diplômes tels que : <ul style="list-style-type: none"><li>• BTS tertiaire, BUT Techniques de Commercialisation,</li><li>• Licence professionnelle en commerce, marketing ou merchandising.</li></ul>
<b>Fourchette salaire</b>	La rémunération annuelle brute d'un merchandiseur se situe généralement entre 25 000 € et 49 000 €, avec une moyenne autour de 36 000 € (APEC).

# Le chef de rayon

	<b>Chef de rayon</b>
<b>Missions</b>	<p>Le chef de rayon en grande distribution (GD) est responsable de la gestion et de l'animation d'un rayon (fruits et légumes, droguerie, parfumerie et hygiène - DPH - bazar...) spécifique au sein d'un magasin, avec pour objectif principal d'optimiser les ventes et la satisfaction client.</p> <p>Il est responsable de la gestion et de l'animation de ce secteur avec pour objectif d'optimiser les ventes et la satisfaction client.</p> <p>Ses missions principales incluent la gestion des stocks et de l'approvisionnement, la mise en rayon et le merchandising, l'animation commerciale, le management d'équipe, l'analyse des performances et la relation avec les fournisseurs</p>
<b>Responsable Hiérarchique</b>	<p>Le chef de rayon est généralement rattaché au responsable de secteur, au chef de département ou directement au directeur du magasin, selon la structure de l'enseigne.</p>
<b>Niveau de recrutement</b>	<p>Un diplôme de niveau Bac+2 est souvent requis pour accéder au poste de chef de rayon, notamment (BTS tertiaire ou BUT Tech de Co, licence pro commerce vente....</p>
<b>Fourchette salaire</b>	<p>Entre 25 000 et 35 000 euros bruts, avec des possibilités d'évolution en fonction des performances et des responsabilités assumées et des enseignes.</p>

# L'acheteur

	Acheteur en Grande Distribution (Centrale d'Achat)
<b>Missions</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Sélectionner des fournisseurs : Identifier, évaluer et sélectionner des fournisseurs potentiels en fonction des besoins de l'entreprise.</li><li>• Négocier les contrats : négocier les conditions d'achat, les prix, les délais de livraison et les modalités de paiement avec les fournisseurs.</li><li>• Gérer les relations fournisseurs avec les fournisseurs : maintenir et développer des relations solides avec les fournisseurs pour assurer une collaboration efficace.</li><li>• Analyser le marché : surveiller les tendances du marché, analyser les comportements des consommateurs et identifier les opportunités d'achat.</li><li>• Gérer les assortiments : définir et optimiser l'offre de produits</li><li>• Suivre les performances : évaluer la performance des produits et des fournisseurs</li></ul> <p>Ce poste exige un relationnel fort tant en interne (collaboration étroite avec les équipes marketing, logistique, qualité et les responsables de catégorie...) qu'en externe (contacts réguliers avec les fournisseurs, les prestataires logistiques et les organismes de certification). Leur interlocuteur privilégié face à eux est le Manager de Compte clé du fournisseur.</p>
<b>Responsable Hiérarchique</b>	Directeur des Achats
<b>Niveau de recrutement</b>	Diplôme de niveau Bac+5 en commerce, gestion, achats ou équivalent, issu d'une école de commerce, d'ingénieur ou d'une université.
<b>Fourchette salaire</b>	De 35 000 € à 45 000 € brut annuel pour un Junior (0-2 ans d'expérience) à 60 000 € à 80 000 € brut annuel pour un Senior (plus de 5 ans d'expérience). Données indicatives.