



SEMAPHORE MULHOUSE SUD ALSACE 7-9 rue du Moulin 68100 MULHOUSE
Tél 03.89.66.33.13 www.semaphore.asso.fr

MANAGER DE RAYON en Alsace

Le **manager de rayon ou chef de rayon** est le maillon essentiel de la grande distribution, il gère et anime, avec l'aide de son équipe, un rayon spécialisé. Son objectif est de générer du trafic et faire progresser le chiffre d'affaires.

Le manager de rayon a pour mission de :

- **Mettre en scène le rayon** c'est-à-dire qu'il réceptionne les marchandises selon un planning précis et décide de leur implantation dans le rayon. Ses choix peuvent être guidés par la saison, les tendances du moment, l'action publicitaire d'une marque...
- **Déclencher l'acte d'achat** autrement dit le manager opère un travail stratégique de mise en valeur des rayons afin que le client ne résiste pas à l'envie d'acheter.
- **Gérer les stocks** ce qui passe par une surveillance attentive afin d'éviter tout surplus ou manque. Pour séduire une clientèle exigeante, il veille à la propreté et à l'attrait des linéaires et à l'étiquetage des produits.

Parallèlement, il recrute, anime et motive les membres de son équipe de vente.

Des emplois à saisir

Avec plus de 1 000 hypermarchés, 8 000 supermarchés, des grandes surfaces spécialisées en alimentation, en bricolage, en informatique, en sport... les débouchés ne manquent pas ! La grande distribution (rayons alimentation, équipements sportifs, bricolage, mobilier, télé, hi-fi, etc.), qui apprécie les débutants, constitue un véritable vivier d'emplois pour les jeunes diplômés.

Salaire du débutant : de 1700 à 2000 euros brut par mois

Les titulaires d'un bac + 2 et d'un bac + 3 restent privilégiés pour occuper la fonction de chef de rayon.

Les différentes formations menant au métier sont :

- BTS Management des unités commerciales
- DUT Techniques de commercialisation
- Licence pro Droit, économie, gestion commerce spécialité commerce et distribution
- Licence pro Droit, économie, gestion commerce spécialité distribution, management et gestion de rayons
- Licence pro Droit, économie, gestion commerce spécialité responsable univers de consommation
- Responsable de secteur en distribution options alimentaire, jardinerie, animalerie, aménagement de l'habitat et de son environnement

Le Manager de rayon est un véritable leader, capable de former, de dynamiser et de promouvoir son équipe. Responsable de l'animation commerciale de son rayon, il est garant des résultats financiers et agit comme le ferait un chef d'entreprise.

Ce poste est largement ouvert sur de nombreuses possibilités d'évolution vers des postes de chef de groupe ou de responsable de secteur, tremplins vers la responsabilité complète d'un magasin. Le parcours de manager de rayon peut également conduire aux achats, au marketing, aux ressources humaines, au contrôle de gestion, à la finance ou à la logistique; en France ou à l'international.

Les BTS et DUT

BTS MUC (Management des Unités Commerciales)

Il existe trois établissements haut-rhinois qui préparent au BTS MUC ; pour le Bas Rhin, 14 établissements le proposent (consulter le site de l'ONISEP sur www.onisep.fr).

Le titulaire de ce BTS peut prendre la responsabilité d'une unité commerciale de petite taille ou d'une partie de structure plus importante (boutique, supermarché, agence commerciale, site Internet marchand...). Dans ce cadre, il remplit les missions suivantes : management de l'équipe, gestion prévisionnelle et évaluation des résultats, gestion de la relation avec la clientèle, gestion de l'offre de produits et de services.

En fonction de la taille de l'entreprise, il peut être chef de rayon, directeur adjoint de magasin, animateur des ventes, chargé de clientèle, conseiller commercial, vendeur-conseil, téléconseiller, responsable d'agence, chef de caisse, chef de groupe, etc.

CFA SUD ALSACE

15 rue des Frères Lumière

B.P. 2333

68069 **MULHOUSE**

Tél. : 03 89 33 35 33

Mail : cfa@mulhouse.cci.fr

Site Internet : <http://cfa.mulhouse.cci.fr/php/>

Lycée privé Jeanne d'Arc

15 rue Chanoine Brun

68100 **MULHOUSE**

Tél. : 03.89.45.36.31

Site Internet : <http://www.ejda.fr/>

Lycée Polyvalent Camille See

42, avenue de l'europe

68025 **COLMAR Cedex**

Tél : 03.89.22.25.00

Mail : ce.0680008P@ac-strasbourg.fr

Site Internet : <http://www.lyc-see-colmar.ac-strasbourg.fr/>

DUT Techniques de commercialisation

Le titulaire de ce DUT est un collaborateur commercial polyvalent capable de vendre, acheter, distribuer et gérer des stocks.

Il exerce surtout ses fonctions dans la grande distribution, l'industrie ou la banque, ou dans une société de transport ou d'assurances. En début de carrière, il occupe généralement un poste de commercial, de représentant, de chargé de clientèle ou de chef de rayon. Après une première expérience, il pourra devenir cadre moyen, entrer dans une direction commerciale ou encadrer des équipes de vente.

IUT de Colmar

34 rue du Grillenbreit
BP 50568
68008 COLMAR Cedex
Tél. : 03.89.20.54.70
Mail : tc.iutcolmar@uha.fr
Site Internet : <http://www.iutcolmar.uha.fr>

IUT Robert Schuman

72 route du Rhin
67411 ILLKIRCH-GRAFFENSTADEN
Tél. : 03.68.85.89.50
Mail : iutrs-tc@unistra.fr
Site Internet : <http://iutrs.unistra.fr>

Les licences professionnelles

Licence professionnelle DISTECH Grande Distribution (en alternance)**Droit, économie, gestion commerce spécialité distribution, management et gestion de rayons**

La formation s'adresse à des jeunes voulant évoluer - après une 1ère expérience réussie comme manager de rayon - dans le secteur de la Grande Distribution vers des postes de chef de groupe ou de responsable de secteur, tremplins vers la responsabilité complète d'un magasin ou vers d'autres postes fonctionnels.

Elle est proposée en étroite collaboration avec l'association DISTECH Grande Distribution qui réunit 15 grandes Enseignes à ce jour : www.distech.asso.fr

Ecole de management Strasbourg

61 avenue de la Forêt Noire
67085 Strasbourg
Tél. : 03.68.85.80.00
Mail : contact@em-strasbourg.eu
Site Internet : <http://www.em-strasbourg.eu>

Site Internet à consulter :

- Fédération des entreprises du commerce et de la distribution sur <http://www.fcd.asso.fr>

Liste non exhaustive...

