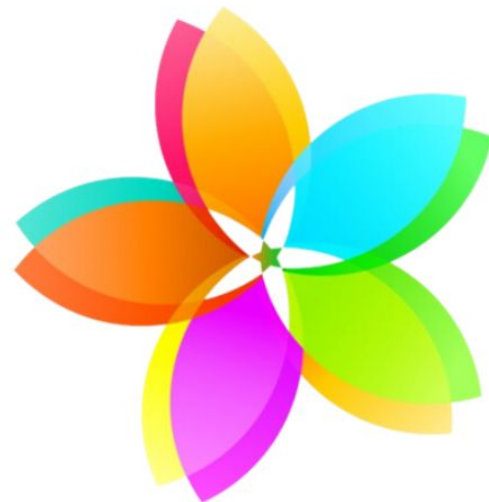


LES OFFRES DU SERVICE EMPLOI DU PAYS DE GRASSE



OFFRE A POURVOIR

15/12/2025

Référence de l'offre	CRE CAPG/7949
Intitulé de l'offre	MANAGER DE SECTEUR – ÉPICERIE LIQUIDES, DROGUERIE, PRODUITS D'ENTRETIEN ET D'HYGIÈNE (H/F)
Contrat	CDI
Durée contrat	05/01/2026
Métier	Management/gestion de rayon produits alimentaires
Secteur d'activité	Commerce de détail, à l'exception des automobiles et des motocycles
Description	Sous la responsabilité de l'associé ou du directeur de magasin, vous animez et gérez les rayons (ou le secteur) E.L.D.P.H., encadrez votre équipe et êtes ambassadeur·trice de la marque « U Commerçants autrement ». Vos missions incluent : - La gestion commerciale, technique et financière du rayon. - L'animation et la formation de votre équipe. - La contribution à la rentabilité et à la performance du magasin. Activités clés : 1. Fonction commerciale : > Approvisionnement : - Adapter l'assortiment à partir des propositions centrales et compléter avec des fournisseurs directs (négociation des conditions). - Résoudre les litiges avec les fournisseurs et proposer des déréférencements. - Contrôler les commandes permanentes et promotionnelles. - Gérer l'assortiment Courses U et publier les produits des tracts saisonniers. > Réception : - Superviser la réception des marchandises et sensibiliser

l'équipe aux contrôles qualité/quantité.
- Organiser la réserve pour optimiser les flux.

> Mise en rayon :

- Implanter les produits selon les dossiers merchandising, en adaptant aux spécificités du magasin.
- Veiller à la représentation de toutes les familles de produits et à la propreté des rayons.
- Intégrer les nouveaux produits et réaliser une veille concurrentielle.

> Animation commerciale :

- Proposer et mettre en œuvre le plan d'animation du magasin.
- Organiser les promotions, les balisages et les actions de fin de promotion.
- Analyser l'historique des animations et remonter les commandes de PLV.

> Politique tarifaire :

- Appliquer les niveaux de tarifs validés par la direction.
- Calculer les prix de vente des fournisseurs directs en tenant compte de la concurrence et de la législation.
- Planifier les relevés de prix concurrents et proposer des plans d'action.
- Réaliser des audits de prix et traiter les anomalies.

> Relation clients :

- Garantir un confort d'achat optimal et un accueil de qualité.
- Traiter les demandes clients et régler les litiges dans les limites de votre délégation.

2. Fonction technique :

- Veiller à la pose des systèmes antivols sur les produits concernés.

3. Hygiène, propreté et sécurité :

- Assurer le respect des DLUO, des procédures d'alerte qualité et de la propreté des rayons, allées et réserves.
- Veiller à la tenue professionnelle de l'équipe.

4. Législation commerciale :

- Respecter la législation sur les vins (séparation AOP, IGP).

5. Fonction de gestion :

> Performance financière :

- Suivre et analyser le compte d'exploitation (CA, marges) et les indicateurs de performance.

	- Proposer des actions correctives pour les ruptures ou surstocks. - Contrôler l'application des négociations fournisseurs. > Inventaires et stocks : - Organiser et participer aux inventaires. - Veiller à la rotation des stocks et à la fiabilité de leur gestion. > Gestion administrative : - Remettre les bons de livraison à la comptabilité et suivre les factures. 6. Fonction de management : > Gestion du personnel : - Élaborer les plannings, gérer les congés et les pauses en respectant la législation. - Suivre les objectifs de VHT (Vente par Heure Travaillée) et proposer des améliorations. - Participer aux embauches et remonter les besoins en formation. > Animation d'équipe : - Accueillir et former les nouveaux embauchés. - Organiser la polyvalence et fixer les priorités quotidiennes. - Animer les réunions d'équipe et seconder la hiérarchie pour les entretiens individuels. Temps de travail : 39h/semaine (horaires variables selon les besoins du magasin) Salaire brut mensuel : Entre 2 550 € et 2 750 €
Lieu de travail	Grasse
Expérience	- Expérience requise en management de rayon - Niveau 5 (Bac+2 ou équivalent en gestion/commerce). - Connaissance des outils de gestion commerciale (UniSvers, etc.). Savoir-être : Méthode, rigueur, organisation, esprit d'équipe, écoute, initiative, autonomie. Attitudes PEPS : Passionné-e : Partager l'engagement pour une consommation responsable. Engagé-e : Promouvoir les valeurs du magasin (circuits courts, bien-être animal, etc.). Professionnel-le : Accompagner les clients et l'équipe avec pédagogie. Sympa : Être chaleureux-se, serviable et bienveillant-e.

Formation	
Temps/semaine	Temps plein 39h