



FICHE DE POSTE

Responsable Boutiques (H/F)

Service	Boutiques
Responsable Hiérarchique	Directeur d'Exploitation
Qualification	Cadre
Rémunération	Selon profil

Missions

Sous la supervision du Responsable d'Exploitation, vous prenez en charge l'organisation, la gestion et le développement de votre activité commerciale dans le respect de la politique du Jardin d'Acclimatation.

Pour cela, vous veillez et contribuez à l'augmentation du chiffre d'affaires et de la marge commerciale. Vous encadrez et animez vos équipes de permanents ou saisonniers (vendeurs points de ventes, manutentionnaires) et les accompagnez dans leur évolution professionnelle.

Vous suivez l'évolution des marges et des flux physiques des visiteurs (extraction et analyse des indicateurs de performance économique et commerciale, suivi quotidien de la fréquentation des visiteurs et des ventes réalisées, panier moyen...). La rentabilité du compte d'exploitation et la qualité de la relation client (satisfaction et fidélisation des visiteurs), la pérennisation de vos équipes, sont vos principaux objectifs.

Les missions principales sont les suivantes :

Le Développement des activités commerciales du jardin :

- Mettre en œuvre la stratégie et les principaux objectifs qualitatifs et quantitatifs définis par la politique commerciale : satisfaction et fidélisation des visiteurs, chiffre d'affaires, marge, panier moyen.
- Planifier le chiffre d'affaires prévisionnel des boutiques et points de ventes, organiser des animations commerciales ponctuelles et saisonnières (opérations promotionnelles : soldes, événements divers).
- Identifier les besoins existants et les nouvelles attentes des Visiteurs, mettre en place une stratégie locale, des plans d'actions commerciales spécifiques.

Le Pilotage de la performance Commerciale

- Suivre les prévisions de vente : chiffre d'affaires (tous produits, par type de produits), indicateurs clés (indice de vente, taux de transformation, panier moyen, etc.).
- Analyser au quotidien les résultats : les tableaux de bord et les différents indicateurs.
- Identifier les causes de ralentissement des activités, de baisse et perte du chiffre d'affaires.
- Assurer des reportings commerciaux réguliers à la direction.

Le Management de vos équipes

- Participer aux sessions de recrutement en collaboration avec le service RH : anticiper et Identifier vos besoins (saisonniers, alternants, stagiaires)
- Former, intégrer, évaluer vos équipes, accompagner leur développement professionnel,
- Définir les objectifs de vos équipes, soutenir leurs actions tendant vers leur réalisation.
- Gérer les plannings, répartir les tâches, animer les briefs et les réunions de bilan commercial.
- Veiller à l'application de la réglementation en vigueur (hygiène, sécurité, droit du travail) et des affichages légaux et du suivi régulier de vos stocks.

La gestion Opérationnelle, financière et administrative

- Garantir l'ouverture et de la fermeture de vos différents points de ventes
- Veiller à la bonne tenue des magasins (agencement, signalétique, nettoyage), superviser le merchandising (linéaires, rayons, vitrines).
- Suivre le compte d'exploitation, gérer le cahier de caisse, le coffre et les remises en banque.
- Participer à l'élaboration du budget de l'activité, suivi des budgets, proposition d'optimisation, identification des écarts.
- Contrôler l'état des stocks, superviser les approvisionnements (réception des commandes), préparer et réaliser les inventaires.
- Traiter les réclamations des visiteurs, fournisseurs, livreurs.
- Facturation : réception et contrôle factures, comptabilisation et process facturation

Autres activités éventuelles :

- Assurer des formations thématiques (procédures de l'entreprise, techniques de management, de vente, **de merchandising, de distribution et stockage**) en fonction de leur expertise.
- Effectuer des missions transversales au sein du réseau, comme tester la mise en place d'un concept de merchandising ou d'un outil de gestion commerciale.
- Représenter l'enseigne, dans sa zone de chalandise, lors d'évènements commerciaux, développer des partenariats.

Liste de missions non exhaustive.

Profil recherché

Formation et expérience :

- Formation de niveau Bac +2/3 en école de commerce
- Une expérience réussie dans le commerce de plusieurs points de ventes ou dans la distribution de plus de trois ans.

Qualités requises :

- Leadership et capacité à manager une équipe
- Sens de l'organisation et rigueur
- Excellentes compétences en communication
- Orientation client et capacité à fidéliser la clientèle
- Esprit d'initiative et capacité à prendre des décisions
- Dynamisme et motivation
- Gestion du stress et flexibilité

Compétences requises :

- Gestion commerciale : Maîtrise des techniques de vente, gestion des stocks et de la rentabilité
- Management d'équipe : Recrutement, formation, encadrement et motivation d'une équipe
- Analyse des performances : Suivi des objectifs de vente, des indicateurs clés et gestion des budgets
- Merchandising : Mise en valeur des produits et optimisation de l'espace de vente
- Relation client : Gestion des réclamations, fidélisation et expérience client
- Gestion administrative : Suivi des plannings, des stocks, des commandes et de la caisse
- Maîtrise des outils informatiques : Utilisation de logiciels de gestion, caisse et reporting

Encourageant la diversité sous toutes ses formes, le Jardin d'Acclimatation, groupe LVMH, est engagé dans une démarche en faveur de l'emploi des personnes en situation de handicap.

Conditions de travail & Avantages

- Lieu de travail : Jardin d'Acclimatation – Bois de Boulogne
- Horaires variables – travail le week-end et les jours fériés
- Modulation du temps de travail
- Port d'une tenue de travail

- Primes dimanches travaillés + surprime selon conditions
- Majoration jour férié
- Ticket Restaurant de 10.50€ par jour travaillé (60% part employeur)
- Prise en charge du titre transport à hauteur de 50%
- -30% sur l'ensemble des points de ventes du Jardin d'Acclimatation