

Appellations

- | | |
|--|---|
| ☐ E-merchandiser | ☐ Responsable de service merchandising |
| ☐ Marchandiseur / Marchandiseuse | ☐ Responsable merchandising |
| ☐ Optimisateur / Optimisatrice de linéaires | ☐ Technicien / Technicienne en marchandisage |
| ☐ Promoteur / Promotrice de linéaires | ☐ Technicien / Technicienne en merchandising |
| ☐ Responsable de service marchandisage | |

Définition

Optimise l'organisation des linéaires de vente (implantation, mise en valeur, quantité, ...) afin d'accroître la rentabilité commerciale d'une surface de vente (hypermarché, ...) selon les objectifs commerciaux de la marque ou de l'enseigne.

Peut réaliser des outils d'aide à la vente.

Peut coordonner une équipe.

Accès à l'emploi métier

Cet emploi/métier est accessible avec un diplôme de niveau Bac+2 (DUT, BTS) à Master (M1, Diplôme d'Ingénieur Maître, ...) en commerce, distribution et vente.

Conditions d'exercice de l'activité

L'activité de cet emploi/métier s'exerce au sein de centrales d'achat, d'entreprises de fabrication, d'enseignes de la grande distribution, de sociétés prestataires de service en relation avec différents interlocuteurs (commerciaux, acheteurs, chefs de rayon, ...).

Elle peut s'exercer le samedi.

Compétences de base

Savoir-faire

- ☐ Concevoir des présentations et des modes de conditionnement de produits
- ☐ Analyser le taux de rotation des stocks
- ☐ Analyser un comportement client
- ☐ Etablir un plan d'action commercial
- ☐ Elaborer un plan d'implantation des produits
- ☐ Négocier l'emplacement d'un produit
- ☐ Disposer des produits sur le lieu de vente
- ☐ Assister techniquement l'équipe de vente

Savoirs

- | | |
|----|---|
| Ae | ☐ Etude des ventes |
| Ec | ☐ Outils bureautiques |
| Ei | ☐ Logiciels de gestion de base de données |
| Ec | ☐ Logiciels de gestion de linéaires |
| R | ☐ Typologie du client |
| E | ☐ Techniques de publicité (choix de médias, supports, ...) |
| R | ☐ Analyse statistique |
| R | ☐ Conditionnement des aliments |
| R | ☐ Géomarketing / Géomercatique |

Compétences de base

Savoir-faire		Savoirs
☐ Contrôler l'application d'un plan d'implantation ☐ Proposer des axes d'évolution ☐ Réaliser le bilan des actions de merchandising	Ce E Ei	☐ Règles de constitution d'un assortiment de produits ☐ Méthodes d'approvisionnement ☐ Techniques commerciales ☐ Techniques de communication

Compétences spécifiques

Savoir-faire		Savoirs
☐ Optimiser l'organisation des rayons	Ec	☐ Aménagement intérieur ☐ Matériel d'équipement de la maison ☐ Parapharmacie ☐ Produits d'hygiène et de parfumerie ☐ Produits culturels ☐ Produits de Grande Consommation (PGC) ☐ Vêtements, accessoires ☐ Caractéristiques des textiles et du linge
☐ Vendre des produits sur internet	Ce	☐ Réglementation du commerce électronique
☐ Participer à la définition de la politique globale de merchandising de l'entreprise	Ec	☐ Merchandising / Merchandising
☐ Concevoir des outils d'aide à la vente	Ec	
☐ Concevoir une opération d'animation en magasin	Sc	
☐ Gérer le budget global d'une structure	C	☐ Gestion budgétaire
☐ Mettre en place des actions de gestion de ressources humaines	Es	☐ Gestion des Ressources Humaines
☐ Coordonner l'activité d'une équipe	Es	

Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
☐ Centrale d'achat ☐ Entreprise industrielle ☐ Société de services	☐ Commerce/grande distribution	

Mobilité professionnelle

Emplois / Métiers proches

Fiche ROME	Fiches ROME proches
D1506 - Marchandisage ■ Toutes les appellations	B1301 - Décoration d'espaces de vente et d'exposition — Toutes les appellations

Emplois / Métiers envisageables si évolution

Fiche ROME	Fiches ROME envisageables si évolution
D1506 - Marchandisage ■ Toutes les appellations	D1406 - Management en force de vente — Toutes les appellations
D1506 - Marchandisage ■ Toutes les appellations	K2111 - Formation professionnelle — Formateur / Formatrice commerce vente
D1506 - Marchandisage ■ Toutes les appellations	M1102 - Direction des achats — Toutes les appellations
D1506 - Marchandisage ■ Toutes les appellations	M1703 - Management et gestion de produit — Toutes les appellations
D1506 - Marchandisage ■ Toutes les appellations	M1705 - Marketing — Toutes les appellations
D1506 - Marchandisage ■ Toutes les appellations	M1707 - Stratégie commerciale — Toutes les appellations