

Chef/fe de rayon

Maillon essentiel de la grande distribution, le chef de rayon gère et anime, avec l'aide de son équipe, un rayon spécialisé. Son objectif : générer du trafic et faire progresser le chiffre d'affaires.



Les formations en Auvergne-Rhône-Alpes

[85](#)

formations à venir

Les offres d'emploi aujourd'hui en Auvergne-Rhône-Alpes

- [Management/gestion de rayon produits alimentaires](#)
- [Management/gestion de rayon produits non alimentaires](#)

Pour élargir votre recherche :

[Les métiers du commerce et de la distribution](#)

Rendez-vous sur [Cleor Auvergne-Rhône-Alpes](#) pour obtenir des informations sur les conditions d'emploi de ce métier : potentiel d'embauche, salaire, types de contrat, entreprises présentes autour de votre lieu de recherche, ...



Description métier

Activités

Mettre en scène le rayon

Textile, boissons, électroménager, pâtisserie... quel qu'il soit, un rayon a besoin, pour attirer le client, d'animations, de renouvellement et surtout d'être approvisionné. C'est le rôle du chef de rayon. Selon l'enseigne, il dispose de plus ou moins de liberté par rapport à la centrale d'achats pour sélectionner les gammes des produits qui s'aligneront dans son rayon. Il réceptionne les marchandises selon un planning précis et décide de leur implantation. Ses choix stratégiques peuvent être guidés par la saison, les tendances du moment, l'action publicitaire d'une marque, etc. Pour favoriser encore plus la vente, il organise des opérations de promotion avec l'aide des commerciaux de ses fournisseurs. Le but final étant de déclencher l'acte d'achat du client.

Gérer les stocks

Dans les coulisses, il surveille les stocks sur son ordinateur afin d'éviter tout surplus ou manque. Pour séduire une clientèle exigeante, il veille à la propreté et à l'attrait des linéaires, ainsi qu'au bon étiquetage des produits. Parallèlement, il recrute, anime et motive les membres de son équipe de vente (en les informant, par exemple, des objectifs fixés par la direction), qu'ils soient simples vendeurs ou employés libre-service (ceux qui assurent la mise en rayon).

Où et comment ?

Matinal et actif

Le chef de rayon est avant tout un commercial de terrain. Dès l'arrivée des marchandises dans les dépôts, très tôt le matin, il aide son équipe à décharger les palettes. Être chef ne le dispense pas d'assurer la manutention utile au bon achalandage de son rayon. La mise en place des produits en rayon doit intervenir avant l'ouverture des portes. Il faut vérifier que tout est en ordre, aller chercher un produit manquant en stock, etc. C'est une mission qui exige de rester debout plusieurs heures par jour.

Pression permanente

L'animation d'une équipe implique un certain nombre de réunions. Par exemple, pour faire le point sur une opération commerciale ou pour motiver les troupes. Autonome dans la gestion de son rayon, ce commercial doit néanmoins dialoguer avec plusieurs interlocuteurs, à commencer par la direction. C'est elle qui dicte ses objectifs, en fonction aussi des directives fournies par la centrale, et qui peut exiger un redressement du chiffre d'affaires. Le chef de rayon, soumis à une certaine pression, doit alors rendre des comptes.

Compétences

Animateur dans l'âme

Polyvalent et dynamique, passionné par son métier, le chef de rayon doit avoir une personnalité convaincante pour souder son équipe et la motiver dans les périodes difficiles. Ainsi, les qualités d'un bon professionnel se mesurent souvent à l'ambiance qui règne dans son espace de vente.

Imaginatif et dynamique

Mais ce commercial ne peut réussir sans de solides aptitudes à la gestion, une bonne dose de culture marketing et une grande polyvalence, indispensables pour relancer un rayon en panne d'inspiration. Le métier convient donc aux personnes énergiques et résistantes au stress, capables de s'impliquer dans leur travail sans compter leurs heures.

Attentif aux détails

Des étiquettes lisibles, des conserves ou des sachets bien alignés, des luminaires en état de fonctionnement, des sacs écologiques à disposition, des fontaines pour se désaltérer, des marchepieds pour attraper les produits en hauteur... le chef de rayon est vigilant sur tous ces détails qui font de son magasin un lieu accueillant où les clients vont vouloir revenir.

Diplômes, certifications

Diplômes et certifications

Important. Le parcours de formation pour accéder à un métier n'est pas toujours celui qu'on imagine ! Des professionnels qui exercent le même métier, ont parfois suivi des parcours de formation différents, sans oublier que ceux qui suivent la même formation n'exercent pas forcément le même métier !

En fonction du type de produit et de la taille de l'entreprise, le niveau d'accès peut varier entre bac+2 à bac+5.

Niveau bac + 2

- BTS management des unités commerciales (MUC) ;
- DUT techniques de commercialisation ;
- Titre RCNP dans le domaine de la distribution, la vente, le marketing, le management etc...

Niveau bac + 3

- Licence pro mention commerce et distribution notamment celles du réseau DISTRISUP fruit d'un partenariat entre des enseignes leaders de la distribution (Auchan, Casino, Carrefour, Jardiland etc...) et une vingtaine d'universités.
- Diplôme d'école de commerce et de gestion

- Titre RNCP dans le domaine de la distribution, la vente, le marketing, le management etc

Niveau bac + 4

- Diplôme d'école de commerce et de gestion spécialisé en distribution, marketing, management etc...

Niveau bac + 5

- Diplôme national de master mention marketing, vente ; mention management.
- Diplôme d'école supérieure de commerce et de gestion spécialisé en distribution, marketing, management etc...

• Niveau I : Master et supérieur

- Diplôme de l'EMLV programme grande école
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- Diplôme de l'ESC Dijon - programme grande école
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- Master droit, économie, gestion mention marketing, vente
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).

• Niveau II : Licence ou Maîtrise

- Diplôme INBA
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- Licence pro arts, lettres, langues mention métiers de l'édition spécialité librairie et métiers du livre
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- Licence pro commerce spécialité commerce et distribution
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- Licence pro commerce spécialité distribution
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- Licence pro commerce spécialité distribution : management de rayon (distrisup management)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- Licence pro commerce spécialité responsable univers de consommation
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- Licence pro droit, économie, gestion mention commerce spécialité vins et commerce
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- Licence pro métiers de l'édition spécialité librairie
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- Responsable de centre de profit en distribution
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- Responsable opérationnel en grande distribution
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).

Niveau III : BTS, DUT

- [BTS management des unités commerciales](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [BTSA technico-commercial agrofournitures](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [DUT techniques de commercialisation](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Gestionnaire d'unité commerciale option généraliste](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Gestionnaire d'unité commerciale option spécialisée](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Manager de rayon](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Responsable-manager de la distribution](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Titre professionnel manager\(euse\) d'univers marchand](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).

• Niveau IV : BAC, BT, BP

- [Bac pro commerce](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Bac pro technicien conseil vente en alimentation option vins et spiritueux](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Vendeur conseiller sport](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).

• Autres certifications sans niveau, CQP

- [CQP adjoint au responsable du magasin ou chef de rayon](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [CQP adjoint\(e\) au responsable de magasin d'horlogerie-bijouterie](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [CQP chef de magasin](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [CQP manager de rayon](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).

Ressources

Autres ressources

Publications Onisep :

- Les métiers du marketing, de la publicité et de la vente - Parcours - 2016 - Onisep

Sites internet :

- www.metiersducommerce.fr
Site sur les métiers du commerce de proximité

- www.fcd.fr

Fédération des entreprises du commerce et de la distribution

Vidéos

