



RÉPUBLIQUE
FRANÇAISE

*Liberté
Égalité
Fraternité*



ONISEP

L'INFORMATION
POUR L'ORIENTATION

Chef / Cheffe de rayon

Maillon essentiel dans le secteur de la distribution, le chef ou la cheffe de rayon gère et encadre une équipe au sein d'un rayon spécialisé. Son objectif : générer du trafic et faire progresser le chiffre d'affaires.

SOMMAIRE

Le métier

Compétences requises

Où l'exercer ?

Les études

Emploi et secteur

Salaire du débutant

Pour aller plus loin

Niveau minimum d'accès : **bac + 2**

Salaire débutant : **2500 €**

Statut : **Statut salarié**

Synonymes : Manageur / manageuse de rayon, Responsable corner, Responsable de rayon

Secteur professionnel : Commerce et distribution

Centres d'intérêt : J'aime organiser, gérer, Je veux travailler dans le commerce



©Alain Potignon/Onisep

Le métier

Donner envie

Textile, boissons, électroménager... Quel que soit le rayon, son ou sa responsable veille à sa présentation, à son approvisionnement, ou à l'étiquetage des produits. Il ou elle planifie et met en place des animations ou des promotions ponctuelles avec l'aide des commerciaux ou des commerciales et celle des fournisseurs pour attirer la clientèle et booster le chiffre d'affaires. Selon l'enseigne, le chef ou la cheffe de rayon a plus ou moins de liberté pour sélectionner les gammes des produits, via une centrale d'achats. Les choix peuvent être guidés par la saison, les tendances du moment, l'action publicitaire d'une marque, etc.

Gérer les stocks

Pour éviter les ruptures ou au contraire avoir des surplus, le chef ou la cheffe de rayon surveille les stocks sur son ordinateur. Tôt le matin, il ou elle réceptionne les marchandises selon un planning précis et décide de leur implantation. Pour séduire une clientèle exigeante, il faut aussi veiller à la propreté et à l'attrait des linéaires.

Animer une équipe et suivre les résultats des ventes

Parallèlement, les chefs et les cheffes de rayon recrutent, animent et motivent les membres de leur équipe de vente (en les informant, par exemple, des objectifs fixés par la direction), qu'il s'agisse des vendeurs ou des vendeuses, ou des employés ou employées libre-service. Ils ou elles gèrent également les plannings, font face aux absences, etc. et rapportent régulièrement les résultats du rayon à leur direction.

Compétences requises

Manager et animer

Dynamiques, les chefs et les cheffes de rayon connaissent les techniques de management pour convaincre, motiver et souder leur équipe. Ces qualités se mesurent souvent à l'ambiance qui règne dans l'espace de vente, et qui se répercute sur la clientèle. Esprit d'équipe, capacités d'organisation et de planification, connaissances en droit du travail sont indispensables à ce poste.

Gérer, s'impliquer

Mais ces profils commerciaux ne peuvent réussir sans une bonne connaissance du produit et de l'environnement du magasin, de solides aptitudes à la gestion, et une dose de culture marketing (mercatique). Ce métier convient donc aux personnes énergiques, polyvalentes et résistantes au stress, capables de s'impliquer dans leur travail sans compter leurs heures.

Veiller 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 ou la cheffe de rayon porte une attention particulière à tous ces détails, car ce sont eux qui rendent le magasin accueillant pour la clientèle, qui n'hésitera pas à revenir.

Où l'exercer ?

Présence de terrain

Le chef ou la cheffe de rayon est avant tout un commercial ou une commerciale de terrain. Dès l'arrivée des marchandises dans les dépôts, très tôt le matin, il ou elle vérifie leur conformité et peut donner un coup de main pour la mise en place rapide des produits en rayon, qui doit intervenir avant l'ouverture du magasin. C'est une mission qui exige de rester debout plusieurs heures par jour, de travailler parfois dans le froid, etc.

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, le ou la responsable, grâce à son sens commercial, doit néanmoins dialoguer avec plusieurs interlocuteurs ou interlocutrices, à commencer par la direction. C'est cette dernière 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 ou la cheffe de rayon doit supporter donc une certaine pression et rendre des comptes.

Différentes réalités

Dans une supérette, les chefs et les cheffes de rayon gèrent de 1 à 3 employés ou employées et sont connus pour leur polyvalence. Dans les grandes surfaces, ils ou elles peuvent encadrer jusqu'à 30 personnes avec un adjoint ou une adjointe et ne s'occupent souvent que d'un rayon : fruits et légumes, droguerie, etc.

Les études

Après le bac

2 ans pour préparer un BTS ; 3 ans pour un BUT dans le secteur du commerce ; 3 à 5 ans pour un diplôme d'école de commerce ; 5 ans pour un master en marketing et vente.

bac + 2

- [BTS management commercial opérationnel](#)
- [BTSA technico-commercial option alimentation et boissons](#)
- [BTSA technico-commercial option biens et services pour l'agriculture](#)
- [BTSA technico-commercial option univers jardins et animaux de compagnie](#)
- [Gestionnaire d'unité commerciale \(CCI\)](#)
- [TP manager d'unité marchande](#)

bac + 3

- [BUT techniques de commercialisation parcours business développement et management de la relation client](#)
- [BUT techniques de commercialisation parcours business international : achat et vente](#)
- [BUT techniques de commercialisation parcours marketing digital, e-business et entrepreneuriat](#)
- [BUT techniques de commercialisation parcours marketing et management du point de vente](#)
- [BUT techniques de commercialisation parcours stratégie de marque et événementiel](#)
- [Licence pro mention commerce et distribution](#)
- [Responsable de commerces et de la distribution \(réseau Négoventis\)](#)

bac + 5

- [Diplôme d'études supérieures en marketing, gestion commerciale et management international \(Programme Grande Ecole\) de l'IDRAC](#)
- [Diplôme du programme grande école de l'EMLV](#)
- [Master mention management](#)
- [Master mention management stratégique](#)
- [Master mention marketing, vente](#)

Emploi et secteur

Un secteur en mutation

Le secteur de la distribution s'adapte en permanence aux mutations de la société. Le développement du drive, de la livraison et la diminution des espaces de ventes font régresser les hypermarchés au profit des magasins de proximité.

Des emplois à saisir

Avec plus de 2 300 hypermarchés, 5 870 supermarchés, 6 200 drive, 20 000 magasins de proximité, des grandes surfaces spécialisées en alimentation, bricolage, en sport ou

dans la culture, les débouchés ne manquent pas. La grande distribution apprécie les personnes débutantes qui constituent un vivier pour évoluer après quelques années au poste de chefs ou cheffes de rayon.

Des promotions internes

La progression d'un chef ou d'une cheffe de rayon est à la fois verticale et horizontale. Ainsi, après avoir assuré la responsabilité d'un rayon, il ou elle peut en prendre plusieurs sous sa responsabilité. Il ou elle est alors chef ou cheffe de département ou encore chef ou cheffe de secteur. Une promotion peut aussi conduire à prendre en charge uniquement un rayon, mais doté d'un chiffre d'affaires beaucoup plus important. Enfin, avec quelques années d'expérience, la direction d'un magasin peut lui être confiée. Par ailleurs, la mobilité géographique est un atout car de nombreuses enseignes françaises sont présentes à l'étranger.

Secteur

Commerce et distribution

Salaire du débutant *

À partir de 2500 euros brut par mois.

* variable en fonction du lieu d'exercice, du statut.

Pour aller plus loin

Librairie



ZOOM SUR LES MÉTIERS

Les métiers du commerce et de la vente

Paru le 15/04/2022

Broché • 4,90 € [🔗](#)

PARCOURS

Les métiers du commerce, du marketing et de la publicité



Paru le 14/10/2021

Broché • 12,00 € ↗

PDF • 8,00 € ↗



DOSSIERS

Écoles de commerce

Paru le 06/01/2026

Broché • 12,00 € ↗

PDF • 8,00 € ↗

Centres d'intérêt

[J'aime organiser, gérer →](#)

[Je veux travailler dans le commerce →](#)

Autres métiers à découvrir

Vendeur de matériel médical,
paramédical

Vendeur d'articles de sport

Responsable e-commerce

Vendeur spécialisé en bricolage

Glacier-sorbetier