



# Directeur / Directrice de magasin à grande surface

Responsable d'un point de vente (hypermarché, supermarché...) aux couleurs d'une enseigne, le directeur de grande surface gère et développe l'activité en appliquant la politique commerciale de la chaîne.

## 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 : **3333 €**

Statut : **Statut salarié**

**Synonymes** : Directeur / directrice de supermarché, Responsable de magasin

**Secteur professionnel** : Commerce et distribution

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



© Alain Potignon/Onisep

## Le métier

---

### Coordonner les activités du magasin

Véritable chef d'entreprise, le directeur de grande surface coordonne l'ensemble des activités du magasin, sur les plans commercial, financier et humain. Il donne son avis sur l'implantation des produits ou le réaménagement d'un rayon peu fréquenté par les clients. La gestion des frais généraux – traitement des déchets, achat de matériel, entretien des protections incendie, des meubles réfrigérés ou du chauffage... – fait partie du métier.

### Garder un oeil sur les chiffres

Garant de la politique commerciale de l'enseigne, le directeur organise les animations et les opérations de promotion, selon les consignes transmises par la centrale d'achats et le siège. L'objectif ? Doper les ventes, réaliser le chiffre d'affaires prévu, voire le dépasser.

### Manager sur le terrain

Le directeur n'hésite pas à sillonner les allées du magasin pour rencontrer les employés, juger de l'efficacité de ses actions et améliorer le travail des équipes. De cette façon, il s'assure aussi que les règles d'hygiène et de sécurité sont respectées.

Également manager, il fixe des objectifs motivants à ses collaborateurs, s'occupe des recrutements (caissiers, chefs de rayon, comptables...), de la formation du personnel, des emplois du temps des employés, de l'encadrement du comité d'entreprise...

## Compétences requises

---

### La bosse du commerce

Mieux vaut avoir la fibre commerciale, savoir jongler avec la TVA (taxe sur la valeur ajoutée) et les marges pour occuper ce poste. Mais ce n'est pas qu'une question de chiffres. L'animation et la gestion d'une équipe de salariés requièrent des qualités relationnelles, une grande disponibilité et une capacité d'écoute réelle pour régler les problèmes sur le terrain. Les plus gros hypermarchés peuvent employer jusqu'à 800 personnes. Le poste de directeur exige une grande disponibilité ; les tâches sont multiples et présentent souvent un caractère d'urgence.

## Réactivité et polyvalence

Aujourd'hui, concurrence oblige, on attend du directeur qu'il soit un homme de marketing, capable d'analyser le marché et les attentes des clients, voire de les anticiper. Si un produit se vend mal, si le chiffre d'affaires décline, le directeur doit réagir immédiatement. Dynamique et polyvalent, il doit savoir innover, avoir de l'imagination pour attirer le client, et proposer des idées pertinentes. Bref, c'est un vrai stratège...

## Où l'exercer ?

### Plus de 35 heures hebdomadaires

En général, les magasins des grandes villes ferment tard le soir. Les journées d'un directeur de grande surface commencent dès 7 heures (l'heure des livraisons), et se terminent vers 20 heures. Il passe en moyenne 60 % de son temps de travail... au magasin.

### Échanges et dialogues quotidiens

Le directeur maintient un dialogue constant avec le personnel : responsables de secteur (non alimentaire, produits frais...), chefs de rayon (livres, peinture...), vendeurs, caissiers et employés de bureau (chefs des secteurs caisse et logistique, contrôleur de gestion, responsable du recrutement éventuellement). Visites des magasins de la chaîne dans la région, réunions avec leurs directeurs, rendez-vous avec les producteurs locaux... nécessitent des déplacements à l'extérieur.

### Autonomie variable

Le degré d'autonomie du directeur dépend des enseignes (magasins intégrés à un grand groupe ou indépendants) et de la structure d'encadrement mise en place. S'il recrute et forme son équipe de vendeurs, il ne choisit pas totalement les gammes de produits. La centrale d'achats de l'enseigne édicte les règles. Plus la surface de vente est importante, plus ses responsabilités augmentent !

## Les études

### Après le bac

2 ans pour obtenir un BTS, éventuellement complété par une licence professionnelle (1 an) ; 3 ans pour un BUT ou un diplôme d'école de commerce ; 5 ans pour un master.

### bac + 2

→ [BTS management commercial opérationnel](#)

→ [Gestionnaire d'unité commerciale \(CCI\)](#)

## **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](#)

→ [Diplôme d'études supérieures en commerce et gestion \(EGC d'Occitanie\)](#)

→ [Licence pro mention commerce et distribution](#)

## **bac + 5**

→ [Diplôme du programme grande école de BBS](#)

→ [Diplôme du programme grande école de Neoma BS](#)

→ [Diplôme du programme grande école de Rennes SB](#)

## **Emploi et secteur**

---

### **Reprise modérée des ventes**

La Fédération des entreprises du commerce et de la distribution note une reprise de l'activité des commerces de détail, notamment dans l'alimentation. Une légère baisse des effectifs a été enregistrée dans les hypermarchés et les supermarchés. Les CDI (contrats à durée indéterminée) demeurent prépondérants dans le secteur avec 89 % des salariés concernés.

### **L'expérience, un atout indispensable**

Le poste de directeur de magasin n'est pas immédiatement accessible aux jeunes diplômés. Les recruteurs réclament une expérience préalable de plusieurs années dans d'autres fonctions : chef de rayon, puis responsable de secteur, éventuellement directeur adjoint. La promotion interne est la voie la plus fréquente pour accéder à la fonction de direction. Dans le secteur indépendant, la perspective de carrière peut passer par l'acquisition d'un magasin.

### **Secteur**

Commerce et distribution

## Salaire du débutant \*

Entre 3333 et 4200 euros brut par mois, variable en fonction de la taille du magasin.

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

## Pour aller plus loin

### Sur le web

[Portail de la grande distribution](#) ↗

### 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 être aux commandes →](#)

[J'aime organiser, gérer →](#)

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

## Autres métiers à découvrir

Directeur de magasin de sport

Vendeur de matériel médical,  
paramédical

Vendeur d'articles de sport

Responsable e-commerce

Vendeur spécialisé en bricolage