RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté
Égalité
Fraternité

ONISEP L'INFORMATION POUR L'ORIENTATION

Directeur / Directrice de magasin de sport

Vendre un maximum d'équipements sportifs pour atteindre ses objectifs financiers, mais aussi encadrer le travail et les équipes... le directeur ou la directrice assure le bon fonctionnement de son magasin sur tous les plans, du commerce au management.

SOMMAIRE

Le métier

Les études

Emploi et secteur

Pour aller plus loin

Niveau minimum d'accès : **bac + 3**

Statut : **Statut salarié**

Secteur professionnel : Commerce et distribution

Centres d'intérêt : J'aime diriger, J'ai le sens des affaires, J'aime manier les chiffres, J'aime organiser, planifier



© Yelizaveta Tomashevska/iStock/Getty Images

Le métier

Diriger un magasin de sport, c'est bien plus que vendre des baskets ou des raquettes ! Avant tout gestionnaire, le directeur ou la directrice pilote l'ensemble des activités du magasin : le commerce, la gestion et le management. Son objectif ? Offrir la meilleure expérience à la clientèle tout en améliorant les performances économiques de son point de vente. Pour cela, il ou elle valorise les produits, optimise l'agencement du magasin, met en avant les marques phares et adapte l'offre aux attentes des sportifs ou des sportives. Dans un secteur très concurrentiel, le métier exige de suivre les indicateurs de performance, d'analyser les résultats et de mettre en place des plans d'action pour atteindre le chiffre d'affaires prévu. Collaborer avec les acheteurs, les fournisseurs et les marques partenaires reste essentiel. Côté gestion, le directeur ou la directrice supervise les approvisionnements, élabore les budgets prévisionnels et surveille de près l'évolution des marges. Enfin, à la tête d'une équipe de vendeurs ou de vendeuses, de techniciens ou de techniciennes et de responsables de rayon, il lui faut répartir les missions, gérer les recrutements, former ses collaborateurs ou ses collaboratrices, et fixer des objectifs de vente aux responsables de rayon. Au total, ce poste nécessite de solides connaissances en commerce, mais aussi des qualités relationnelles et une grande disponibilité. Il s'exerce en magasin indépendant ou pour le compte d'une enseigne, avec selon les cas une autonomie plus ou moins importante.

Les études

Après le bac

3 ans pour préparer le BUT techniques de commercialisation ou une licence professionnelle (en 1 an après un bac + 2) en commerce et distribution ; 5 ans pour obtenir un master, un diplôme d'école de commerce ou de vente.

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

→ Licence pro mention commercialisation de produits et services

→ Licence pro mention management des activités commerciales

bac + 5

→ Diplôme du programme grande école de l'EM Strasbourg
→ Diplôme du programme grande école de l'IESEG
→ Diplôme du programme grande école de l'INSEEC
→ Diplôme du programme grande école de l'ISG Paris
→ Master mention commerce et distribution
→ Master mention marketing, vente

Emploi et secteur

Secteur

Commerce et distribution

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 €
PDF • 0,00 €

Centres d'intérêt

J'aime diriger →
J'ai le sens des affaires →
J'aime manier les chiffres →
J'aime organiser, planifier →

Autres métiers à découvrir

Directeur de magasin à grande surface

Vendeur de matériel médical,

Responsable marketing sportif

Responsable marketing (mercatique) (mode)

Responsable e-commerce