

Chef de rayon



© ONISEP 1997

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.

Synonyme(s) :

manager de rayon

Domaines professionnels :

[Commerce](#)

Centres d'intérêt :

[faire du commerce](#)

Le métier

- Nature du travail
- Conditions de travail
- Vie professionnelle
- Compétences
- Accès au métier
- Sources et ressources

Nature du travail

Mettre en scène le rayon

Un rayon spécialisé (vêtements, produits laitiers, pâtisserie...) a besoin, pour vivre, d'un responsable qui le « théâtralise ». Celui-ci choisit les gammes de produits auprès de la centrale d'achats. Il réceptionne les marchandises selon un planning précis et décide de leur implantation dans le rayon. Ses choix peuvent être guidés par la saison, les tendances du moment, l'action publicitaire d'une marque...

Déclencher l'acte d'achat

Gel douche, tee-shirt, pâtes fraîches, conserves, mobilier, plantes vertes... dès qu'un produit est mis en valeur dans un rayon, le client ne résiste pas à les acheter, même s'il n'en a pas vraiment besoin ! Ce réflexe d'achat est provoqué par le travail stratégique du chef de rayon. Pour favoriser encore la vente, il aura pris soin, la veille, d'organiser des opérations de promotion.

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 et à l'étiquetage des produits. Parallèlement, il recrute, anime et motive les membres de son équipe de vente (en l'informant, par exemple, des objectifs fixés par la direction).

Conditions de travail

Matinal et actif

Le chef de rayon passe le plus clair de son temps sur le terrain. Dès l'arrivée des marchandises dans les dépôts, très tôt le matin, il aide son équipe à décharger les palettes. 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. 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 et qui peut exiger un redressement du chiffre d'affaires. Le chef de rayon, soumis à une certaine pression, doit alors rendre des comptes.

Vie professionnelle

Des emplois à saisir

Avec plus de 1 000 hypermarchés, 8 000 supermarchés, des grandes surfaces spécialisées en alimentation, en bricolage, en informatique, en sport... les débouchés ne manquent pas ! La grande distribution (rayons alimentation, équipements sportifs, bricolage, mobilier, télé, hi-fi, etc.), qui apprécie les débutants, constitue un véritable vivier d'emplois pour les jeunes diplômés.

Promotion interne

Un chef de rayon a généralement débuté comme adjoint au chef de rayon. Son évolution passe par un poste de chef de secteur ou de département. Il prend alors en charge la gestion et l'animation de plusieurs rayons. Il n'est pas rare que, en quelques années, s'il est motivé, il prenne la direction d'un magasin. Par ailleurs, la mobilité géographique est un atout, car de plus en plus d'enseignes s'installent à l'étranger.

Rémunération

Salaire du débutant

De **1700** à 2000 euros brut par mois.

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 marche pieds pour attraper les produits en hauteur... le chef de rayon est vigilant à tous ces détails qui font de son magasin un lieu accueillant où l'on aime revenir faire ses courses.

Accès au métier

Aucun doute : les titulaires d'un bac + 2 et d'un bac + 3 restent privilégiés pour occuper la fonction de chef de rayon.