



RESPONSABLE DE DISTRIBUTION OMNICANALE

NIVEAU 6
BAC+3

Diplôme reconnu par l'État.

Découvrez la formation



Financement de la formation



Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation: formation prise en charge par l'entreprise et/ou OPCO.

Rémunération



Entre 27% et 100% du SMIC.

Public

Cette formation est ouverte à tous les profils.

Durée et date

1 an de formation en alternance.

Prérequis

Être titulaire d'un BAC+2 ou d'un Titre homologué de niveau 5 ou avoir une exp. professionnelle.

Inscription

Sur dossier de candidature après inscription sur campussuddesmetiers.com

LE MÉTIER

Le Responsable de distribution omnicanale est garant des résultats d'un rayon, d'un univers, d'une boutique dont la taille peut varier en fonction des enseignes. Il est amené à manager une équipe de taille variable, à développer des actions commerciales afin de contribuer au développement du chiffre d'affaires de l'enseigne et ce, en autonomie, en accord avec son N+1 et la stratégie commerciale de l'entreprise.

LA FORMATION

Notre enseignement est une combinaison de pédagogie active et collaborative.

Notre objectif est de mettre l'étudiant au coeur de sa formation «apprendre en faisant», via des mises en situation et des challenges.

Oser ! Essayer ! Réaliser !

LES OBJECTIFS

- Gérer et organiser la surface de vente
- Contribuer au management d'équipe
- Analyser le comportement des acheteurs
- Analyser le marché et la concurrence
- Adapter son activité au regard de la stratégie de l'entreprise et de l'analyse des résultats
- Définir le plan d'actions opérationnel en cohérence avec la stratégie de l'entreprise
- Rendre compte de son activité

LES AVANTAGES

- Une formation qui vous permettra d'évoluer professionnellement dans tous types de secteurs d'activité
- Un métier qui ne connaît pas la routine
- Un poste prestigieux, à la tête d'une équipe parfois nombreuse

LE PROGRAMME

Élaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal

- Exercer une fonction de veille
- Analyser les comportements d'achat
- Identifier et choisir les actions marketing et commerciales innovantes à mettre potentiellement en œuvre sur les canaux physiques et digitaux
- Structurer le plan d'action commercial omnicanal à conduire
- élaborer des outils numériques de pilotage du plan d'action commercial omnicanal
- Présenter le plan d'action commercial omnicanal à sa hiérarchie

Pilotage de l'activité d'une unité commerciale sur ses canaux physiques et digitaux

- Organiser l'accueil de la clientèle dans les espaces de vente
- Vérifier la mise en œuvre des dispositions spécifiques permettant l'accueil des clients en situation de handicap
- Établir l'aménagement physique du magasin et des espaces commerciaux
- Contrôler la présentation et la valorisation des produits/services dans les espaces de vente
- Organiser le référencement des produits accessibles à la vente en ligne
- Définir les modalités de mise à disposition (Drive, click & collect, livraison...), d'expédition et de transport des produits achetés en ligne
- Vérifier en continu le bon fonctionnement et l'ergonomie de l'espace de vente numérique de l'unité commerciale

- Superviser la réalisation des inventaires des marchandises.
- Assurer le suivi de l'état des stocks en temps réel
- Gérer les modalités de collaboration commerciale avec ses fournisseurs
- Faire évoluer son portefeuille de fournisseurs et le référencement des gammes de produits proposées
- Organiser, vérifier et suivre la mise en place des actions de promotion et d'animation commerciales et extra-commerciales sur les canaux physiques et digitaux
- Évaluer le niveau de satisfaction de ses clients,
- Analyser en continu les résultats des ventes
- Établir le bilan de son unité sur le plan commercial

Management des équipes de l'unité commerciale dans un contexte de vente omnicanal

- Anticiper les besoins en personnel de l'unité commerciale
- Participer au processus de recrutement de nouveaux salariés
- Organiser le travail à effectuer par les membres de son équipe
- Établir les règles et procédures à respecter en matière de sécurité et de pratiques éco-responsables
- Mettre en place les dispositions et aménagements de postes de travail pour les salariés en situation de handicap
- Mobiliser ses équipes de collaborateurs
- Superviser le travail produit
- Gérer les litiges et conflits interpersonnels pouvant survenir entre les membres de ses équipes

LES DÉBOUCHÉS

Le poste de Responsable de distribution omnicanale peut être un tremplin vers les fonctions de chef de secteur, de directeur(trice) de magasin, d'acheteur(euse), de chef de département, de chef de produit, puis vers des fonctions de direction de groupe.

LES POURSUITES

- Insertion professionnelle directe ou poursuite d'études

L'ÉVALUATION

Évaluation finale par blocs de compétences et soutenance professionnelle finale

LES + DU CAMPUS

- ✈ Mobilité internationale
- 🏠 Possibilité de logement sur le Campus
- 🍽 Cafétéria et Food Truck
- 🏊 1000 m2 d'espaces sportifs
- 🚌 Transports de proximité (bus / tramway / vélos / parking relais Ligne d'Azur ...)
- 🛒 Commerces de proximité
- 📱 Application mobile

LE CENTRE DE FORMATION

L'ICS (Institut du Commerce et des Services) est une école située au cœur du Campus Sud des Métiers. Place incontournable de l'apprentissage sur la Côte d'Azur accueillant près de 2 000 apprentis, du CAP au diplôme d'ingénieur. Le CSM est un établissement nouvelle génération au service des jeunes, des entreprises, des salariés et des demandeurs d'emploi soutenu par un réseau de 1 500 entreprises partenaires.



icsrecrutement@cote-azur.cci.fr
04 92 29 45 53

Campus Sud des Métiers
Institut du Commerce et des Services
13 avenue Simone Veil, 06200 Nice



La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :

- Actions de formation
- Bilans de compétences
- Actions de formation par apprentissage
- Actions permettant de faire valider les acquis de l'expérience