

Optimisateur/optimisatrice de linéaires

Marchandiseur/marchandiseuse, ou marchandiseur(euse), promoteur/promotrice de linéaires

Description du poste

Véritable « metteur/metteuse en scène de la vente », l'optimisateur/optimisatrice de linéaires a pour mission d'optimiser les linéaires de vente (mise en valeur, quantité) afin de développer la rentabilité commerciale d'une surface de vente. Il/elle agit dans le respect des objectifs établis par une marque et les contraintes imposées par une enseigne pour trouver le meilleur agencement possible. Il/elle tient éventuellement un rôle de conseil auprès des équipes de vente ou des responsables de magasin et leur transmet ainsi des techniques de présentation et de mise en place des produits.

Témoignage/verbatim

Code Rome

Activités principales

Prise en compte des briefs/plans "merch"/planogrammes réalisés par les marques pour traduire opérations prévues sur le terrain dans les enseignes

Préparation des mises en place et de la Publicité sur les Lieux de Vente (PLV) à mobiliser et coordination de la logistique associée

Planification des mises en place en liaison avec les enseignes (quand, où, comment ?)

Mise en scène des produits de la marque ou d'opérations promotionnelles spécifiques dans l'enseigne en liaison avec le chef de rayon

Accompagnement des équipes de vente des enseignes dans la mise en place des réassorts après la mise en place initiale

Réalisation d'une activité de reporting à destination de la hiérarchie et des clients (photo avant/après ; remontée d'indicateurs de performance, ex : nombre de facings gagnés ;

réaction de comptes-rendus d'opérations ; listing des réalisations et des difficultés rencontrées ; proposition d'améliorations)

Activités complémentaires

Réalisation d'un inventaire

Relevé de linéaires

Sensibilisation des équipes de vente et de l'enseigne à l'optimisation des ventes

Profil d'employeur

Toutes tailles d'entreprises

Animation commerciale, force de vente, optimisation linéaire

Environnement et conditions de travail

Internes : Optimisateurs/optimisatrices de linéaires sous sa responsabilité, responsable hiérarchique

Externes : Responsables de magasins ou chef(-fe)s/responsables de rayons, responsables de la logistique

Nombreux déplacements au sein des structures clientes.

Des horaires décalés (hors des heures d'ouverture du magasin) régulièrement

Salarié(s) - Employé

Le CIDD est la norme. CDD, CDI et CDI possibles

Evolutions de carrière possibles

Optimisateur/optimisatrice de linéaires >=> Promoteur(trice) des ventes

Tendances du métier

Les activités d'optimisation linéaire sont aujourd'hui des métiers porteurs. Les marques font de plus en plus appel à cette prestation, faute de pouvoir la réaliser en interne.

L'optimisation linéaire permet de réaliser des actions coup de poing.

Prérequis d'accès au métier

Le poste est accessible aux débutants avec une expérience souhaitée dans le domaine de la distribution ou le retail

Formations fréquentes

(Formation de niveau 3 à 6)

Savoirs

Techniques de merchandising

Techniques de relation client

Techniques d'implantation

Savoir-faire

Traduire le brief / plan merch / planogramme d'une marque sur le point de vente

Planifier et exécuter les travaux à réaliser

Adapter sa prestation aux procédures définies par le consommateur ou client final

Encadrer et animer une équipe de merchandiseurs le cas échéant

Organisation

Précision et méticulosité

Gérer une multitude d'interlocuteurs

Savoir-être

Rigueur et organisation

Fibre commerciale

Aisance relationnelle

Capacités d'adaptation

Compétences de demain

Le développement des technologies du numérique pourrait donner lieu à la mise en place de nouveaux produits électroniques dans la PLV (télévision connectée, terminal interactif,

Beacon en support à la vente)

Maîtrise du déploiement d'équipements numériques dans les linéaires

Utilisation des outils digitaux de reporting