

Manager rayon produits frais (H/F)

28100 DREUX [Accéder à l'annonce en ligne](#)

 CDI

 Dès que possible

 Temps plein

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

 € 22000 / An

L'entreprise

Notre client est un grand acteur du secteur de la grande distribution en France, proposant une large gamme de produits et services à ses clients. Fort d'un réseau multi-formats de plus de 14 000 magasins dans plus de 40 pays, le Groupe est un des leaders mondiaux du commerce alimentaire.

Le poste

En tant que Manager Rayon Produits Frais, vous jouerez un rôle clé dans l'organisation et le développement des ventes de votre rayon. Vous serez responsable de la gestion commerciale, des achats, des stocks, ainsi que du management de votre équipe. Vous mettrez également en œuvre des animations commerciales pour dynamiser les ventes et améliorer l'expérience client.

Vos missions principales :

Gérer l'activité commerciale du rayon :

Aménager l'espace de vente, mettre en valeur les produits, et veiller au respect des règles d'hygiène et de sécurité. Organiser des animations thématiques pour attirer et fidéliser les clients. Gérer les achats et les stocks :

Sélectionner les produits et négocier avec les fournisseurs. Assurer un réapprovisionnement efficace et conforme aux normes en vigueur. Manager votre équipe :

Recruter, former et évaluer les performances de vos collaborateurs. Organiser le travail dans le respect de la législation. Suivre et analyser les résultats :

Piloter les performances du rayon (ventes, marges, résultats). Proposer des actions correctives et informer l'équipe des décisions prises.

Le profil recherché

Nous recherchons un(e) Manager passionné(e), prêt(e) à relever des défis et à inspirer son équipe !

Si vous avez une véritable passion pour les produits frais, une créativité débordante pour imaginer des animations commerciales originales, et une envie de dépasser les attentes des clients, ce poste est fait pour vous.

Vos atouts pour réussir :

Formation : Vous êtes diplômé(e) d'un Bac+2 ou plus (ex. : BTS Hôtellerie/Restauration, Licence professionnelle), avec une réelle affinité pour le commerce et la relation client.

Expérience : Une première expérience en management ou dans un environnement similaire est un plus, mais votre motivation et votre capacité à apprendre feront toute la différence.

Compétences clés :
Management : Vous savez motiver votre équipe pour atteindre des objectifs ambitieux.
Esprit d'innovation : Vous aimez proposer des idées nouvelles pour dynamiser les ventes et captiver vos clients.
Excellence opérationnelle : Organisé(e) et rigoureux(se), vous maîtrisez les techniques de vente et de négociation.
Connaissance des produits frais : Vous avez une sensibilité particulière pour leur qualité et leur présentation.