



## RESPONSABLE COMMERCE MULTISERVICE (Vals du Dauphiné)

2019

### ENTREPRISE

Nous sommes une start-up qui développe un modèle de commerces multiservices, physiques et connectés, pour ramener des services de proximité au cœur des villages. Nous nous inscrivons dans l'Economie Sociale et Solidaire.

Le principe ? Trouver au sein d'un même commerce des produits locaux essentiellement en circuit court, des services du quotidien, une offre de petite restauration et des animations.

Notre ambition ? Devenir un opérateur incontournable de la vitalité commerciale, sociale et économique des villages.

Nous comptons déjà 8 commerces dans le Forez (42), dans le Beaujolais (69) et dans les Vals du Dauphiné (38), avec un acheteur par territoire. Nous poursuivons notre développement dans les Vals du Dauphiné avec l'ouverture d'un nouveau commerce à l'automne à Sainte-Blandine. Dans cette perspective, nous sommes à la recherche de commerçants. Chacun de ces postes salariés peut être un tremplin pour reprendre ensuite l'activité en franchise.

### MISSION

Votre mission principale consistera à développer et gérer l'activité d'un Commerce multiservice, dans le respect du concept et des valeurs de l'entreprise. Vous vous appuyerez sur un collaborateur avec lequel vous tiendrez en alternance le commerce.

Au sein de notre Start-Up, vous serez également pleinement impliqué dans l'amélioration du modèle que nous sommes en train de construire.

### **Management**

- Encadrer le collaborateur : management et montée en compétence
- Gérer le planning
- Répartir les tâches et les missions

### **Vente**

- Organiser et réaliser l'accueil de la clientèle et les encaissements
- Préparer et servir l'offre de petite restauration / consommation sur place ou à emporter
- Mettre en place les animations
- Optimiser le merchandising
- S'assurer de la bonne tenue du magasin.
- Suivre les invendus et développer des actions en vue de leur diminution.

### **Développement commercial de la boutique**

- Monter des partenariats avec les associations, les mairies et d'autres organisations locales
- Signer des contrats commerciaux avec les entreprises locales
- Participer à des événements et animations locales
- Mettre en place des actions de communication

### **Gestion et exploitation courante**

- Valider les approvisionnements et gérer les réceptions
- Gérer les stocks de marchandise, organiser et préparer les inventaires trimestriels et inventaires tournants
- Veiller à la maintenance générale du point de vente, à son entretien et au respect des normes et consignes d'hygiène et de sécurité
- Organiser la répartition des tâches en fonction des fluctuations journalières et saisonnières de l'activité

### **Gestion administrative et reporting**

- Suivre les ventes, les tableaux de bord comptables et les indicateurs de rentabilité
- Effectuer la gestion administrative du commerce : réception, rapprochement des factures et paiements
- Effectuer le contrôle des mouvements de caisse et les remises de recettes en banque
- Suivre et analyser les résultats et les indicateurs commerciaux (nombre de visites clients, progression du chiffre d'affaires, etc.) et assurer le reporting
- Participer aux réflexions sur l'amélioration du concept, tester les nouveautés et les animations commerciales

### **PROFIL**

Vous êtes de formation commerciale BAC+2 ou justifiez d'une expérience en commerce d'au moins 5 années.

Vous avez assumé avec succès des responsabilités d'encadrement.

Vous êtes avant tout une personne autonome, responsable et très organisée ayant le goût du service et du contact. Vous avez une expérience réussie de management d'équipe. Vous savez gérer et animer un centre de profit indépendant tout en respectant les valeurs et procédures de l'entreprise. Vous avez un bon sens commercial. Vous savez travailler au sein d'une équipe pluridisciplinaire à la construction d'un projet commun. Vous êtes à l'aise avec les outils informatiques.

Votre réussite dans ce poste pourra vous permettre d'évoluer soit vers la gérance d'un commerce en franchise, soit au sein de la Start-Up pour assurer son développement sur le territoire de la Loire, ou encore au siège basé à Lyon.

### **LES + ATTENDUS**

Esprit start-up, bienveillance, implication, organisation, sens du service, sens du travail en équipe, adhésion aux valeurs de l'ESS, rigueur, flexibilité, convivialité, esprit d'initiative et force de proposition.

### **MODALITES PRATIQUES**

Ouverture du commerce : 1 jour de fermeture dans la semaine, ouvert samedi et dimanche matin.

Salaire : 1 740€ brut mensuel + variable trimestriel

**Envoyer CV et lettre de motivation à [rh@comptoirdecampagne.fr](mailto:rh@comptoirdecampagne.fr)**