DIRECTEUR DE JARDINERIE H/F

Autres dénominations : Responsable de Jardinerie

Filières liées : Agriculture biologique | Agrofourniture | Agroéquipement | Grandes cultures | Horticulture | Paysage | Vigne et vin

Fiche métier sur AgrOrientation : https://www.agrorientation.com/trouver-mon-metier-ideal/je-recherche-un-metier/directeur-de-jardinerie-hf

Mission et activité du métier

Fait pour vous si vous aimez :

Diriger, décider, encadrer, manager | Gérer, administrer | Négocier, faire du commerce, convaincre, argumenter | Organiser, préparer, coordonner, planifier | Végétaux, cultures, céréales, plantes, fleurs, fruits, légumes, vignes

Missions :
Le directeur de jardinerie définit la politique commerciale de son magasin et met en œuvre les moyens pour la réaliser. L'étendue de ses responsabilités et de son autonomie varient en fonction de l'enseigne qu'il représente (commerçant indépendant, franchise, distribution intégrée) et de la taille du magasin.

Activités :
Le directeur de jardinerie :

- Anime une équipe de collaborateurs (mobilisation, formation, organisation des équipes de vente) de manière à réaliser les objectifs définis.
- S'implique dans l'organisation commerciale (suivi des collections de végétaux, planification et implantation des rayons), la supervision des achats de végétaux et la gestion des stocks, le suivi analytique des rayons (marge, chiffre d'affaire...).
- Met en œuvre les plans de vente et le marchandisage préconisés par l'enseigne, et gère les gammes (référencement, suivi...).
- Assure la supervision de la négociation commerciale et de l'administration des achats.

Conditions d'exercice

Il est un véritable responsable de centre de profit, qui dirige en relation avec la Direction Générale de son enseigne une PME, avec le souci constant de l'optimisation des résultats et de la gestion de son point de vente.

Dans un contexte très concurrentiel, le directeur de jardinerie est un homme de terrain, commerçant avant tout, très attentif aux attentes de la clientèle pour la fidéliser par la satisfaction de ses besoins.

Compétences et qualités

Il doit avoir une bonne connaissance et une bonne expérience de la vente et de la gestion des rayons en grande distribution verte. Il est très souvent issu de la promotion interne après quelques années d'expérience du marché du jardin acquises en tant que responsable de rayon.

Ce poste exige une grande disponibilité car les tâches sont multiples et peuvent avoir un caractère d'urgence (accru par le caractère périssable des végétaux), les horaires sont donc très chargés et il est nécessaire d'avoir suffisamment de connaissances techniques pour participer à la réception et à l'information (conditions de culture des produits vendus, entretien, taille, traitements...) de la clientèle en période de forte affluence. Le sens de l'écoute est primordial pour faire évoluer l'offre de produits et de services en fonction des spécificités de la consommation locale.

Perspectives d'évolutions

Avec l'expérience, il peut évoluer :

- au sein de l'enseigne, vers des postes de direction générale, d'acheteur au sein de la centrale d'achats, ou d'animateur commercial jouant un rôle de conseil auprès des directeurs de jardineries (mise en place des plans de vente, mise en avant des gammes de produits).
- chez les fournisseurs de la grande distribution verte, dans un poste de chargé de négociation avec les centrales d'achat.

Fiche présentée par apecita l'emploi agri,agro & environnement

Pour tout complément d'information, contactez : contact@agrorientation.com