

COMMERCIAL FRANCHISE

Missions principales

- Représenter les Marques du réseau auprès des Commerçants franchisés. **Son activité est essentiellement commerciale.**
- En sa qualité d'Animateur commercial de son secteur, **accompagner le développement le CA** de ses Partenaires franchisés.
- Garantir l'application de la **politique commerciale** du réseau au sein de son secteur pour **maximiser la performance** des magasins.
- Être **l'interlocuteur principal des Partenaires franchisés** (dynamique commerciale, exploitation du magasin, logistique, approvisionnement, contrat).

Responsabilités

- **Animer et conseiller** les Partenaires franchisés et/ou locataires gérants de son secteur via, notamment, des **visites régulières**.
- Accompagner la mise en place de la politique commerciale des Marques, **proposer des plans d'action** et **mener en leader** les projets d'implantation/réimplantations/chantiers.
- **Commercialiser les opérations promotionnelles.**
- **Conseiller les Franchisés** dans gestion de la performance de leur activité.
- **Animer la formation continue** des Exploitants de son secteur, en respect des guides et procédures de formation.
- **Créer les conditions adaptées à la fidélisation** des Commerçants à la Marque, le développement de l'activité commerciale des points de vente et la fiabilité financière des exploitations.
- **Gérer le risque client** (impayés).
- Assurer un suivi : **bilan annuel**.

Description de la fonction

- Développer le taux de détention des produits livrés par le groupe Casino auprès des exploitants.
- Favoriser l'application des préconisations d'assortiments et de la promotion, d'implantation du réseau adaptées à chaque point de vente.
- Véhiculer et expliciter les informations commerciales liées à la politique des marques.
- Transmettre les connaissances et les méthodes élémentaires d'exploitation commerciale d'un magasin (ex : commandes marchandises, gestion de stock...).
- Animer les points de vente et favoriser la dynamique commerciale des magasins en proposant des plans d'actions : (P.L.V., mailings personnalisés, annonces presse, communication sur les réseaux sociaux...).
- Conseiller les exploitants sur le respect des règles de législation commerciale.
- Contrôler lors de chaque visite de magasin le respect des concepts et informer sa hiérarchie des manquements constatés.
- Accompagner et coordonner les chantiers d'ouvertures, d'agrandissements et rénovations des magasins de son secteur.
- Informer la hiérarchie des opportunités de développement du parc de magasins.
- Identifier les besoins en formation des franchisés sur différents sujets (produits, services, techniques, informatiques, etc.).
- S'assurer de la bonne exécution des contrats de locations gérances et des fonds de commerce.
- Promouvoir auprès des exploitants les outils et services de fidélisation mis à disposition (ex : Cpro, carte fidélité, relai colis, La Poste...)
- Suivre les encours de son groupe de magasin.

Fiche de poste 2/2

Rattachement hiérarchique	Directeur Commercial Franchise.
Périmètre managérial	Relation non hiérarchique avec les partenaires Franchisés. Gagnant/gagnant.
Relations fonctionnelles (Internes / Externes)	Fonctions Support DCF (Contrôle de gestion, Direction Informatique, Comptabilité Risque Clients, technique, Juridique, Marketing, RH). Partenaires franchisés. Immobilier / Easydis. Institutions locales, Administration.
Compétences requises	Techniques commerciales. Bonne connaissance des produits, services et avantages des marques. Comptabilité et gestion.
Qualités professionnelles	Capacité à créer une dynamique commerciale. Capacité à prendre des initiatives. Sens du relationnel, sens du travail d'équipe, agilité, capacité de travailler en autonomie