

Responsable de boutique

PRÉSENTATION

La maison Balme est une Franchise spécialisée dans la commercialisation de truffes fraîches et de produits à la truffe depuis 4 générations.

Nos stands, au nombre de 11 en France, sont composés de deux espaces : une épicerie (fraîche et sèche), et un espace dégustation (restauration sur place).

Pour notre établissement installé au sein des Halles Agrivin à Rouen, nous sommes à la recherche d'un(e) responsable de boutique à compter du début du mois de janvier 2024 et qui représentera fièrement la Maison Balme tout en insufflant un dynamisme quotidien auprès de ses équipes.

En tant que Responsable de boutique, vous agissez comme Chef d'orchestre, et avez pour objectif de développer le Chiffre d'Affaire, dans le respect des objectifs fixés et vus avec la Maison mère.

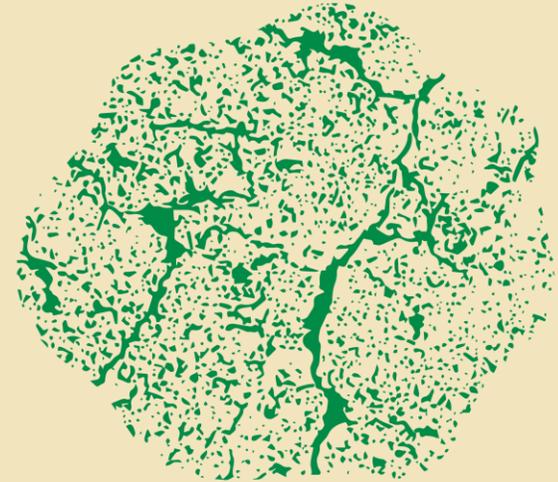
Vous veillez au bien être de vos équipes, et êtes le garant de la bonne image de marque de la Maison Balme, tant dans votre attitude que dans celle de vos équipes.

Vous êtes à l'aise avec le contact humain, savez faire preuve d'empathie mais aussi de rigueur quand nécessaire. Vous avez de fortes affinités avec la gastronomie, êtes organisé(e), sérieux/se, et aimez les challenges. Vous prenez à cœur votre statut de manager, et savez vous rendre disponible pour vos employés.

Vous faites remonter les informations auprès du Responsable Réseau de la Maison Balme, et veillez régulièrement aux objectifs définis.

Vous serez également en charge de la gestion des stocks et des pertes du stand.

Vous êtes autonome, capable de prendre des initiatives et force de proposition.



Missions et compétences

MISSIONS

- Être le garant de l'image de marque de la Maison Balme, auprès de vos clients mais également de vos équipes.
- Développer le Chiffre d'affaire, dans le respect des objectifs fixés avec la Maison Balme.
- Assurer l'animation et la bonne tenue du stand : commandes et réception des marchandises, merchandising, aménagement des espaces, contrôle de la caisse, organisation des espaces de travail, rangement et nettoyage, respect des règles de traçabilités selon les normes HACCP.
- Manager et animer votre équipe de vente, en vue d'optimiser la performance du stand : plannings, réunions intermédiaires, définition d'objectifs, motivation, contrôles, vérifications, formations, etc.

Le poste de Responsable de Boutique s'organise autour de différentes fonctions :

Gestion des stocks

- Suivi et bonne gestion des stocks.
- Prévision des approvisionnements en fonction de l'activité.
- Réalisation des inventaires.
- Surveillance permanente des DLC et des pertes.

Management

- Ecoute et prise en considération des équipes.
- Contrôle des bonnes connaissances des équipes, et formation si nécessaire.
- Délégation et bonne gestion des plannings et équipes de travail.
- Suivi, accompagnement et réalisation des objectifs.
- Recrutements de personnel.

Objectifs et développement

- Mise en place d'une stratégie de développement du CA.
- Respect et suivi des objectifs.
- Force de proposition sur les outils à mettre en place.

Organisation et exploitation

- Analyse des dysfonctionnement et mise en œuvre d'actions correctives.
- Contrôle de la bonne gestion et entretien des équipements et matériels.
- Participation à la mise en place et au suivi d'une organisation du travail compatible avec l'activité du stand.
 - Mise en place et suivi des délégations sur les différents postes.
 - Organisation des postes de travail.
 - Respect des règles d'hygiène et de santé sur le stand selon les normes

HACCP.

COMPETENCES ET QUALITÉS PROFESSIONNELLES

Compétences relationnelles et comportementales

- Adapter son comportement aux clients et aux circonstances.
- Adapter un comportement compatible avec le travail en équipe : égalité d'humeur, prise de distance par rapport aux risques de conflit, etc.
- Être sociable sans omettre son rôle de Responsable.
- Anticiper les conflits et les dysfonctionnements, et, le cas échéant, les gérer.
- Créer et maintenir la cohésion et la motivation des équipes.
- Déléguer, contrôler et vérifier les tâches de chacun.
- Montrer l'exemple.

Qualités personnelles

- Fortes affinités avec l'univers de la gastronomie et du vin (idéalement).
- Talents de manager.
- Ecoute et empathie.
- Autonomie, force de proposition et leadership.
- Aptitudes à la communication et à la synthèse d'informations.
- Excellent relation et écoute.
- Présentation soignée.
- Savoir collaborer et travailler en équipe.
- Ponctuel, sérieux et organisé.
- Organisation et goût du challenge.

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- **Type de contrat : CDI, période d'essai de 2 mois**
- **Salaire : selon profil**
- **Disponibilité : Début janvier**
- **Localisation : Rouen, Halles Agrivin**
- **Pour postuler, contactez h.ortega@balme.fr et camille-r@biltoki.com**