

**RESPONSABLE DEVELOPPEMENT BOUTIQUE (H/F)**

<b>Type contrat :</b>	CDI - Cadre
<b>Temps :</b>	39h/semaine
<b>Disponibilité :</b>	Octobre 2023
<b>Localisation :</b>	Monaco
<b>Rémunération :</b>	A définir en fonction de l'expérience du candidat

**Rejoignez-nous et participez à la sensibilisation des publics,  
à la protection et à la préservation de l'Océan !**

**Votre profil :**

- Bac+2/3 à 5 de type BTS vente, Management des Unités Commerciales, DUT Techniques de Commercialisation, Ecole de commerce ou équivalent.
- Disposer d'une expérience similaire d'au moins 5 ans, de préférence dans un musée, un établissement culturel d'envergure ou dans un secteur analogue avec gestion d'un centre de profit et développement de gammes de produits au détail.
- Connaissance opérationnelle des techniques de merchandising, logistique et de vente en ligne.
- Maîtrise des outils informatiques (Pack Office, caisse), digitaux et des réseaux sociaux.

**Vos missions et activités :**

Vous êtes rattaché(e) hiérarchiquement à la Direction du Développement.

Dans le cadre de la stratégie développement de l'Institut océanographique, vos principales missions sont les suivantes :

- Manager l'équipe dédiée pour atteindre les objectifs fixés, gérer les plannings et recruter pour la saison.
- Proposer une stratégie de développement pour la boutique.
- Assurer la satisfaction des clients en offrant un service de qualité et en mettant en œuvre une politique de fidélisation.
- Rechercher, sélectionner, faire fabriquer, créer, les nouvelles gammes et lignes de produits proposés dans les points de ventes (boutique Musée, boutique en ligne ...) en fonction des grandes thématiques de l'Institut océanographique et des programmes temporaires.
- Mettre en œuvre la totalité du process achats (sélection des fournisseurs, négociation, commandes, suivi des réapprovisionnements nécessaires, gestion des stocks et des inventaires, supervision de réception des marchandises).
- Piloter le centre de profit « boutique » dans sa globalité, dont la gestion de caisses, la mise en rayon, les inventaires, définir des plans d'actions en vue d'embellir la boutique, etc.
- Rechercher, sélectionner, faire fabriquer, créer, les nouvelles gammes et lignes de produits proposés dans les points de ventes (boutique Musée, boutique en ligne ...) en fonction des grandes thématiques de l'Institut océanographique et des programmes temporaires.
- Proposer tout projet permettant de valoriser, augmenter la diffusion et la vente des produits boutique dans le cadre et dans le respect des valeurs de l'Institution et en prêtant une attention particulière à la politique de développement durable.
- Définir le budget prévisionnel d'achat, la politique tarifaire et le prévisionnel des ventes annuelles dans le cadre d'une gestion optimisée en termes de marges et gestion des stocks.
- Piloter et analyser les performances de vente pour identifier les opportunités de croissance et ajuster les stratégies en conséquence (suivi du chiffre d'affaires, des stocks et des autres indicateurs commerciaux).

**Vos compétences et qualités :**

Leadership, dynamisme, capacité à manager une équipe de moins de 10 personnes et à travailler de façon transversale avec les autres services internes.

Sens des responsabilités et du résultat, organisation et anticipation, fiabilité et rigueur.

Excellentes qualités d'expression orale et écrite en français et anglais (autres langues appréciées).

Force de proposition et capacité à mettre en œuvre les décisions.

Sens commercial aiguisé, goût pour la vente de détail et le service client.

Capacité à anticiper les grandes tendances (mode, design, accessoires, décoration) afin de permettre un choix éclairé et engagé des articles à la vente.

Sens du relationnel et de l'adaptation, créativité, sensibilité esthétique, esprit collaboratif.