



## PROJET DE FICHE DE POSTE

### Co-Responsable Non Alimentaire

#### PRESENTATION GENERALE DU POSTE :

**Intitulé du poste :** Co-responsable Sec et Non Alimentaire

**Localisation :** Magasin Bio

**Niveau de classification :** E4

**Temps de travail et horaires :** travail de jour 35h/semaine du lundi au samedi selon un roulement planning

**Titulaire du poste :**

**Mise en place :** Mai 2021

#### PROJET D'ENTREPRISE ET ESPRIT DE L'ORGANISATION :

*L'objectif du magasin est de participer au développement de l'agriculture bio et paysanne dans les Landes, dans un souci de transparence et de solidarité avec tous les acteurs de la filière bio. Le magasin se veut un moteur dans la création de débouchés pour les producteurs bio locaux. Pour ce faire, le magasin, au même titre que le réseau, est porteur d'une charte d'engagement qui guide toute son action. Parmi les mesures phares déclinées dans le cahier des charges : respect de la saisonnalité, priorité au local, 0 transport par avion, 0 OGM, développement du commerce équitable, démarche de réduction des emballages, ...*

*Dans ce cadre, et afin de transmettre son message au plus grand nombre, le magasin se devra d'être exemplaire, tant du point de vue de la législation en vigueur (étiquetage, HACCP,...) que de la rigueur, de l'hygiène et de l'accueil du client.*

*L'ensemble du travail de l'équipe de Mont de Marsan doit être tourné vers la satisfaction client, dans un souci d'ouverture et d'efficacité.*

#### MISSION :

La mission du co-responsable de rayon Non Alimentaire consiste à gérer de manière collaborative avec son binôme le rayon NAL, comprenant les éco-produits, l'hygiène, les cosmétiques et les compléments alimentaires.

Il est le garant de l'efficacité de son rayon, en termes de CA, de marge et de confort d'achat. Il fait preuve d'une grande rigueur et d'une exigence extrême afin d'offrir à tous les clients du magasin une expérience d'achat à haut niveau de service tant du point de vue de la qualité des produits que de leur présentation, de l'hygiène et de l'échange avec ses clients.

L'enseigne portant des choix forts et exigeants dans le choix des produits NAL, le responsable du rayon devra être en mesure d'expliquer et de justifier ces choix en proposant toujours des solutions alternatives à nos consommateurs. La différenciation

du rayon NAL, dans un contexte concurrentiel fort, portera avant tout sur le Conseil, le choix des produits et l'animation du rayon.

**ACTIVITES PRINCIPALES (70% du temps et activités récurrentes) :**

- GERER LE RAYON NAL EN CORESPONSABILITE,
  - o Accueillir et conseiller efficacement les clients
  - o Piloter son rayon en termes de chiffre d'affaires, marge, assortiment, prix, mise en avant thématique, communication sur le lieu de vente
  - o Gérer et développer les relations avec les fournisseurs locaux en cherchant notamment à créer de nouvelles filières d'approvisionnement
  - o 4 P : Quels Produits à quelle Place et quel Prix avec quelle Promo
  - o Passer les commandes et remplir le rayon
  - o Animer son rayon selon les actualités avec des mises en avant régulières et des animations commerciales
  - o Être garant de la mise en œuvre de la réglementation bio sur son rayon
  
- GERER LE RAYON SEC EN LIEN AVEC L'ADJOINT,
  - o Accueillir et conseiller efficacement les clients
  - o Gérer le remplissage du rayon sec
  - o Piloter son rayon en termes de chiffre d'affaires, marge, assortiment, prix, mise en avant thématique, communication sur le lieu de vente
  - o 4 P : Quels Produits à quelle Place et quel Prix avec quelle Promo
  - o Passer les commandes et remplir le rayon
  - o Animer son rayon selon les actualités avec des mises en avant régulières et des animations commerciales
  - o Être garant de la mise en œuvre de la réglementation bio sur son rayon

**ACTIVITES SECONDAIRES** (Activités aléatoires, 30% de temps minimum, remplacement du titulaire)

- o Soutenir occasionnellement l'équipe sur un autre rayon, en particulier en cas d'absence d'un des responsables
- o Participer au nettoyage général du magasin selon le planning établi
- o Tenir la caisse
- o Assurer toute tâche nécessaire au bon fonctionnement du magasin (à préciser)
- o Participer à l'amélioration continue des pratiques et méthodes en vue d'assurer la satisfaction client et la réussite de l'entreprise.

## COMPETENCES NECESSAIRES A LA TENUE DU POSTE

### Savoirs

- Connaissances en naturopathie
- Connaître le secteur de l'agriculture biologique
- Connaître la charte Biocoop et les spécificités du réseau Biocoop par rapport aux magasins conventionnels et autres magasins bio spécialisés
- Connaître les différentes certifications des produits vendus (ecocert, nature et progrès, Demeter, etc.)
- Connaître les produits bios, leurs spécificités, leurs origines et leurs modes de production
- Connaître la saisonnalité des produits
- Connaître la conservation des produits
- Connaître l'utilisation des produits
- Connaître les techniques de vente

### Savoirs Faire

- Maîtrise des outils informatiques : Office
- Maîtrise de la gestion commerciale : Pilotage activité, marge, démarque,...
- Maîtrise des relations commerciales
- Savoir utiliser un trans palette

### Savoirs Être

- Rigueur, exemplarité
- Esprit d'analyse et de synthèse
- Capacité d'animation
- Capacité de travail en équipe
- Sens du relationnel
- Créativité
- Autonomie
- Capacité d'adaptation
- Exemplarité en termes de gestes et postures et de sécurité au travail

## ENVIRONNEMENT DE TRAVAIL (physique et matériel)

Port de charge lourdes possible  
Travail le samedi

## PERSPECTIVES

*Selon son intérêt pour le projet de société Biocoop, le salarié pourra, au même titre que tous les salariés, devenir sociétaire non coopérateur de la coopérative Biocoop SA Coop.  
La définition du poste pourra être amenée à évoluer selon le niveau d'activité de la structure, séparant ainsi progressivement les rayons ULF et NAL.*

## **CONDITIONS SALARIALES :**

35h hebdo

Rémunération : 10,75€/h

Niveau de classification : E4

Remboursement des trajets domicile-travail si utilisation des transports en commun

50 % Mutuelle

5 semaines congés payés

20% de remise sur les achats magasin à destination de la consommation domestique

« Le réseau coopératif Biocoop souhaite peser sur les choix de société et porte son projet avec toutes ses parties prenantes : producteurs, salariés, consommateurs et partenaires. S'engager avec Biocoop, c'est respecter la charte fondatrice de la coopérative fondée il y a 30 ans et participer à la construction d'une agriculture bio équitable et solidaire, du producteur au consommateur. Le réseau BIOCOOP n'a pas pour vocation la recherche exclusive du profit mais le développement du modèle équitable couplé à celui de l'agriculture biologique. »