

ANNEXE 3 : INFORMATIONS RELATIVES À L'ÉQUIPE COMMERCIALE DU SECTEUR DÉCORATION

Profil de l'équipe de conseillers de vente du secteur décoration :

PRÉNOM	TYPE DE CONTRAT	HEURES HEBDOMADAIRES	POSTE OCCUPÉ
VALÉRIE	CDI	35 h	Conseillère de vente
KARIM	CDI	35 h	Conseiller de vente
LAURENT	CDI	35 h	Conseiller de vente
BRIGITTE	CDI	24 h	Conseillère de vente
NATHALIE	CDD	24 h	Conseillère de vente
DOMINIQUE	Contrat étudiant	14 h	Conseiller de vente

Source : interne au magasin Leroy-Merlin – Jaux

ANNEXE 4 : FICHE DE POSTE « CONSEILLER.ÈRE DE VENTE »

Contexte : Leroy Merlin de Jaux, sous l'autorité du chef du secteur décoration

Mission : Le/la conseiller.ère de vente est garant.e de la satisfaction du client par la qualité de son accueil, de son écoute et de ses conseils.

Sa mission consiste à :

- Diagnostiquer les besoins des clients et les aider dans leur choix
- Concrétiser les ventes et développer le chiffre d'affaires du rayon
- Mettre les produits en valeur (présentation, mise en situation)
- Proposer des choix de produits, des réimplantations, etc.
- Ranger et assurer la tenue du rayon en assurant la disponibilité produit, la visibilité des prix, la propreté et la sécurité
- Participer à la préparation des opérations commerciales

Formation :

- Formation commerciale (bac +2) ou baccalauréat commercial avec une première expérience de la vente dans le domaine de la décoration

Compétences :

- Connaissances produits et techniques
- Aptitudes, logistiques et administratives
- Technique de vente
- Maîtrise des procédures courantes de l'informatique

Expérience : Une première expérience réussie

Qualités :

- Dynamique et enthousiaste ;
- Autonome ;
- Aimer travailler en équipe et souhaiter travailler dans un univers où l'autonomie et la dimension humaine sont des valeurs prioritaires ;
- Intérêt pour les produits de décoration.

Source : interne au magasin Leroy-Merlin – Jaux

BTS MANAGEMENT DES UNITÉS COMMERCIALES	SESSION 2017
U4 – Management et Gestion des Unités Commerciales	Durée : 5 heures
Code sujet : MUMGUC	Page 6 sur 12

CV N°1 : Éric Hochet - 26 ans – 02 200 Soissons**FORMATION / DIPLÔME(S)**

- BTS Management des unités commerciales 2010
- Bac STG 2008

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

- Vendeur TRENOIS DECAMPS (quincaillerie située à Compiègne) depuis 2013
- Conseiller clientèle M. BRICOLAGE 2010-2012

DIVERS

- Bonne maîtrise d'Internet et des logiciels de bureautique (Word, Excel)
- Randonnée, parapente
- Célibataire
- Permis B et voiture

CV N°2 : Hoa Tran - 34 ans - 68 800 Crépy en Valois**FORMATION / DIPLÔME(S)**

- Baccalauréat professionnel Vente en 1998

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

- Directrice adjointe magasin AMBIANCE ET STYLES 2008-2012
- Conseillère de vente décoration JARDILAND 2001-2008
- Vendeuse Jennifer 1998-2001

DIVERS

- Disponible
- Mariée, 2 enfants
- Aime les loisirs créatifs
- Maîtrise l'anglais courant
- Permis B et voiture

CV N°3 : Maëlle Charbonnier - 28 ans - 80 000 Amiens**FORMATION / DIPLÔME(S)**

- BTS Négociation et relation client en 2009
- Baccalauréat professionnel commerce : 2007

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

- Vendeuse WELDOM 2014
- Vendeuse CONFORAMA secteur petit électroménager de 2012-2014
- Vendeuse BOULANGER rayon SON de 2010-2012
- Chargée d'accueil à l'agence CAISSE D'ÉPARGNE de Compiègne (60) de 2009 à 2010
- Stage de 16 semaines : BANQUE POPULAIRE de 2007-2009

DIVERS

- Permis B et voiture
- Mariée, 1 enfant

Source : interne au magasin Leroy-Merlin – Jaux

BTS MANAGEMENT DES UNITÉS COMMERCIALES	SESSION 2017
U4 – Management et Gestion des Unités Commerciales	Durée : 5 heures
Code sujet : MUMGUC	Page 7 sur 12

ANNEXE 6 : SYNTHÈSE DES LETTRES DE MOTIVATION ET DES ENTRETIENS DE RECRUTEMENT

Éric Hochet :

- Synthèse de la lettre de motivation :
 - Est disponible immédiatement, a de bonnes connaissances dans les produits techniques d'électricité
 - Ne justifie pas son arrêt d'activité d'un an dans le CV
 - Présentation correcte du CV et de la lettre de motivation mais existence de fautes d'orthographe
- Éléments recueillis au cours de l'entretien de recrutement :
 - Souhaite intégrer un groupe qui lui permette d'évoluer vers un poste de manager d'équipe
 - Aisance verbale, discours fluide
 - Cordial, gère assez bien son relationnel
 - Bonne capacité à s'intégrer à une équipe
 - Son expérience professionnelle indique une assez bonne autonomie dans son travail

Hoa Tran :

- Synthèse de la lettre de motivation :
 - Bonne connaissance des produits du secteur décoration
 - CV et lettre de motivation très soignés
- Éléments recueillis au cours de l'entretien de recrutement :
 - A interrompu ses activités professionnelles pour s'occuper de ses enfants
 - Souhaite à nouveau intégrer la vie active mais avec moins de responsabilités
 - Candidate très volontaire, mais une certaine timidité
 - Aisance verbale
 - Très bonnes qualités relationnelles, capacité d'écoute
 - Candidate sociable, semble pouvoir très facilement s'intégrer à une équipe

Maëlle Charbonnier :

- Synthèse de la lettre de motivation :
 - Lettre de motivation confuse
 - Aucune connaissance des produits du secteur
- Éléments recueillis au cours de l'entretien de recrutement :
 - Parcours professionnel qui semble jalonné d'échecs dans les différents emplois occupés
 - Argumentation confuse, des difficultés à se justifier
 - Des difficultés relationnelles, en retrait dans les situations de communication interpersonnelle
 - Semble avoir besoin de temps pour s'intégrer dans une équipe

Source : interne au magasin Leroy-Merlin – Jaux

BTS MANAGEMENT DES UNITÉS COMMERCIALES	SESSION 2017
U4 – Management et Gestion des Unités Commerciales	Durée : 5 heures
Code sujet : MUMGUC	Page 8 sur 12

L'équipe commerciale du rayon Éclairage est composée de :

- Valérie : CDI 35 h ;
- Karim : CDI 35 h ;
- Nouveau.elle recruté.e : CDI 35 h, 30 % du temps de travail est exercé dans les autres rayons du secteur décoration ;
- Dominique : Contrat étudiant de 14 h : 7h le vendredi et 7h le samedi.

Contraintes du rayon « Éclairage » :

- Les conseillers travaillent par blocs de 7 heures dans la mesure du possible.
- Présence sur la surface de vente

Lundi, mardi, jeudi	1 personne de 9h à 20h
Mercredi, vendredi	1 personne de 9h à 13h 2 personnes de 13h à 20h
Samedi	2 personnes de 9h à 20h

- Les conseillers assurent le remplissage du rayon de 6 h à 9 h : 1 personne tous les jours sauf le lundi où deux personnes sont nécessaires.
- Aucune heure supplémentaire n'est possible.

Contraintes légales :

- Tout.e salarié.e doit bénéficier d'un repos quotidien minimal de 11 heures consécutives entre deux journées de travail.
- Le temps de travail maximal par jour est de 10 heures.
- Le temps de travail minimal par jour est de 3 heures.

Jours de repos demandés par les conseillers

- Valérie : Mardi
- Karim : Jeudi
- Il n'est pas possible de prendre les jours de repos le vendredi et le samedi.

Source : interne au magasin Leroy-Merlin – Jaux

**ANNEXE 8 : PLANIFICATION DE LA MISE EN PLACE DE L'OPÉRATION
« PODIUM DÉCORATION »**

Pour dynamiser les ventes du secteur décoration, un podium sera mis en place entre le lundi 26 juin et le samedi 19 août 2017. Durant 8 semaines, cette animation commerciale devra créer l'événement et sera un bon moyen de générer du trafic dans le secteur et de développer le chiffre d'affaires sur une période propice aux travaux de décoration.

Il vous est demandé de planifier la préparation de cette manifestation, d'en prévoir le budget communication et d'en analyser la rentabilité.

Planning des tâches à réaliser

N° de tâche	Tâches à réaliser	Durée en jours	Tâches antérieures
A	Prévoir l'organisation du PODIUM (date, durée, choix du produit)	1	-
B	Choisir les produits sélectionnés parmi ceux retenus par la centrale d'achat de Leroy Merlin	2	A
C	Vérifier auprès de la centrale d'achat les délais d'approvisionnement des produits	1	B
D	Négocier auprès de la centrale des ILV/PLV sur les produits exposés	5	B
E	Préparer la campagne de communication locale (moyen(s) de communication utilisé(s) et zone(s) de chalandise à définir)	2	A
F	Évaluer l'impact de chaque moyen de communication en termes de trafic et de taux de transformation	1	E
G	Choisir le dispositif de campagne de communication locale	1	F
H	Définir un budget pour l'opération	1	C, G
I	Briefing de l'équipe commerciale sur l'opération et formation sur les produits	3	H
J	Démonter la TG actuelle du secteur	1	H
K	Réceptionner les produits référencés sur le podium et commandés (délai d'acheminement, vérification, mise en réserve et placement des produits en magasin)	8	J
L	Mettre en place la signalétique du PODIUM	8	D, J
M	Mettre à jour la base de données (les prix, les références...)	1	K, L
N	Début de l'opération	0	I, M

Source : interne au magasin Leroy-Merlin – Jaux

À l'occasion de cet événement et pour accroître les ventes du rayon, Mme SPARTZ décide de mettre en place une communication complémentaire à celle du réseau sur toute sa zone de chalandise.

- **Descriptif du support de communication**

Réalisation d'un catalogue numérique (sur la base du catalogue papier réalisé par le réseau) annoncé sur les réseaux sociaux du magasin de Jaux et stocké sur le réseau de l'agence de communication. Il présentera le podium ainsi que les produits proposés. Le catalogue comprendra un contenu traditionnel de 10 pages (photos, prix, descriptif interactif des produits). Mme SPARTZ mise beaucoup sur ce moyen de communication pour cibler davantage une clientèle plus jeune et surtout utilisatrice des réseaux sociaux.

Leroy Merlin confie la réalisation des catalogues (papier et numérique) à une société de communication : MEDIA PROMO.

Cette société a la particularité de facturer ses prestations, en grande partie, à la performance (c'est-à-dire au coût par consultation du site ou du réseau social). Un coût de conception et de mise en forme de la maquette est à ajouter au tarif lié à la performance.

- **Éléments de coût sur devis accepté**

Tarifs	
Selon le nombre de consultations (tarif variable selon la performance)	Coût unitaire hors taxes
< 5000	0,83 €
5 000 à 9 999	0,56 €
10 000 à 14 999	0,29 €
15 000 à 19 999	0,27 €
à partir de 20 000	0,21 €
Coût de la réalisation de la maquette	350 € HT

- **Informations fournies par le magasin Leroy Merlin Jaux**

La zone de chalandise (primaire, secondaire et tertiaire) du magasin compte environ 350 000 habitants. En fonction des éléments (les données internes fournies par les terminaux de point de vente et les données liées aux consultations sur les réseaux sociaux) dont elle dispose, Mme SPARTZ pense toucher 6 % de sa zone de chalandise grâce à cet outil.

- **Éléments de coût relatifs à l'opération**

- Coût de communication de l'opération
- Rémunération brute pour les deux mois du « Podium Décoration » : 4 050 €
- Charges sociales : 30 % de la rémunération brute
- Rémunération variable (primes...), charges sociales comprises : 1,5 % du chiffre d'affaires prévisionnel
- Charges diverses variables (fournitures, télécommunications...) : 2,5 % du chiffre d'affaires prévisionnel

- **Autres renseignements**

- Chiffre d'affaires prévisionnel total : 92 000 € HT
- Taux de marque : 32 %