



La Maison du Chocolat révèle depuis plus de 40 ans tout le génie du chocolat.

Née de l'énergie créative du chocolatier Robert Linxe, la Maison cultive l'art de ne rien faire comme tout le monde et d'inventer des assemblages de saveurs insensées.

Ses 35 chocolatiers passionnés, inspirés par le chef créateur et Meilleur Ouvrier de France Nicolas Cloiseau, proposent des créations 100% fait-main issues d'un savoir-faire artisanal français et élaborées dans un esprit de transmission et de partage.

La Maison s'engage à sélectionner les cacaos les plus fins du monde, traçables jusqu'aux producteurs et à assembler des ingrédients naturels nobles, sans additif ni concession. Une signature de goût qui bouscule avec équilibre et justesse, une attention portée à chaque détail, à chaque client ; la Maison du Chocolat vous invite à vivre des émotions inoubliables et recherche aujourd'hui un(e) :

RESPONSABLE DE BOUTIQUE (H/F) (Temps plein, CDD 7 mois remplacement congé maternité)

Poste basé dans l'une de nos boutiques parisiennes.

Véritable ambassadeur de notre Maison et doté(e) d'une forte fibre commerciale, vous êtes le garant de la bonne gestion de votre boutique et de son développement commercial. Porteur des projets de l'entreprise, vous recrutez, dirigez, animez et développez votre équipe

VOS MISSIONS SONT LES SUIVANTES :

Commercial

- Vous déployez la stratégie Commerciale et Client dans votre point de vente en accord avec la stratégie omnicanale de la Maison.
- Vous pilotez la performance de votre point de vente : suivi et analyse d'indicateurs clés de performance, proposition de plans d'action pertinents, déploiement, suivi des résultats, réalisation de reporting réguliers.
- Vous fidélisez les clients et développez une nouvelle clientèle (B2C, B2B et web) en assurant un service d'excellence dans votre boutique.
- Vous êtes garant de la satisfaction de ses clients en gérant et suivant les litiges.
- Vous organisez et participez activement à la mise en place des opérations commerciales qui animent la boutique (événements clients...)

Gestion

- Vous déployez les recommandations merchandising et savez les adapter pour mettre en valeur votre espace de vente.
- Vous êtes le garant de la bonne organisation et de la gestion des stocks pour limiter les pertes produits et êtes responsable du bon niveau d'approvisionnement de votre boutique

- Vous êtes le garant du respect des procédures financières internes au sein de son équipe - Assurez le suivi des règlements des clients BtoB de sa boutique
- Optimisez et contrôlez les charges de votre point de vente et veillez au respect du budget.
- Veillez à l'adéquation des ressources humaines avec les besoins de la boutique (nombre de collaborateurs, gestion des heures supplémentaires...)
- Vous êtes l'interlocuteur privilégié en interne comme en externe.
- Vous développez les synergies avec les autres boutiques et partagez les bonnes pratiques au service de la performance de la Maison
- Vous êtes responsable des locaux et des équipements et coordonnez la maintenance et les réparations nécessaires.
- Vous alertez le Country Manager quand nécessaire.

Management :

- Vous êtes responsable, avec les ressources humaines, du recrutement de votre équipe et veillez à leur bon niveau de formation (culture maison, connaissance produits, méthode de vente)
- Vous gérez l'administration du personnel, en collaboration avec le département des Ressources Humaines (horaires de travail, absences, congés, plannings etc...)
- Vous évaluez avec justesse, exigence et courage les performances, potentiels et axes de développement de votre équipe
- Vous assurez un échange constant avec votre équipe afin de veiller à leur épanouissement et d'identifier toute situation problématique. Vous mettez en place les plans d'actions correctifs si nécessaire, en coordination avec les RH, le Country Manager.
- Vous assurez la montée en compétences de votre adjoint et de l'ensemble de votre équipe
- Vous développez l'exemplarité en vous souciant au quotidien de la vôtre et de celle de votre équipe et en véhiculant les valeurs et comportements attendus
- Vous créez les conditions de la motivation et développez les compétences de votre équipe en adaptant son management aux différents profils et potentiels de ses collaborateurs.
- Vous favorisez un environnement stimulant et fédérez votre équipe autour des objectifs et projets de l'entreprise.
- Vous vous assurez que les règles et procédures relatives à la sécurité des collaborateurs et des clients soient correctement appliquées.

PROFIL REQUIS

Doté(e) de compétences managériales fortes, et d'un bon sens pédagogique, vous êtes force de proposition et aimez le challenge.

Vous êtes reconnu(e) pour votre fibre commerciale et votre esprit d'analyse et avez à cœur l'amélioration permanente des performances du point de vente.

Vous avez à cœur l'exemplarité.

La Maitrise de l'anglais est indispensable. Autres langue(s) appréciées.

Merci d'envoyer votre CV et lettre de motivation par mail:

recrutementretail@lamaisonduchocolat.com