1 .
Evaluer les besoins en compétences et en personnel

1. Identifiez les besoins en recrutement

a) Quelles sont les étapes à suivre pour évaluer le besoin en recrutement de l'unité commerciale d'Aix-en-Provence ?

b) Estimez les besoins en recrutement de l'unité commerciale d'Aix-en-Provence aux niveaux quantitatif et qualitatif.

c) Evaluez les ressources actuelles.

d) Quelles sont les compétences à privilégier lors du recrutement pour l'unité commerciale d'Aix-en-Provence ?

Contexte professionnel

UC: ***Doudoune and co***

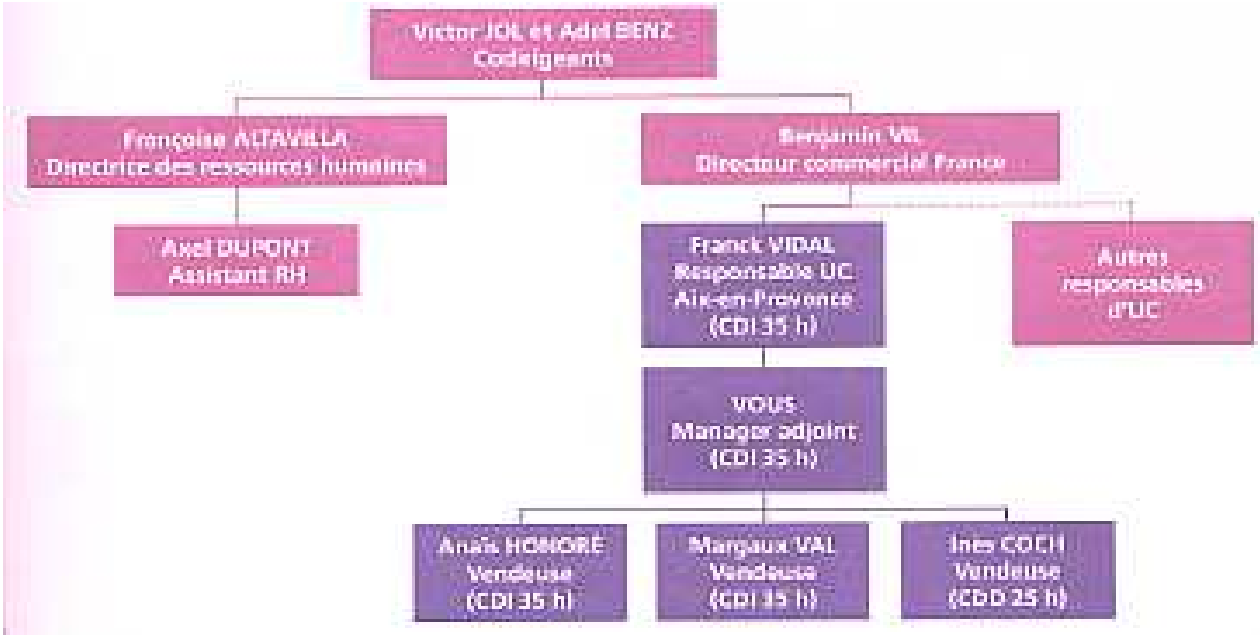
Localisation : Marseille **CA :10** millions d'euros

Nombre de points de vente : 80 en France, 20 à l'étranger

Secteur d'activité : textile

Doudoune and co est une marque de vêtements créée en 2010 à Marseille par Victor Jol et Adel Benz. Cette marque urbaine et tendance est spécialisée dans les vestes en duvet ultralégères et fines, à porter en toutes circonstances et en toutes saisons. Forte du succès de ses doudounes colorées, la marque réinvente la manière de s'habiller en mixant confort et style. ***Doudoune and co*** s'adapte à toutes les modes et à toutes les générations depuis sa création. L'enseigne a vu son chiffre d'affaires augmenter de façon exponentielle : il est passé de quelques milliers d'euros à 10 millions.
La marque possède des points de vente dans la France entière. Elle souhaite renforcer son attractivité dans le Sud, notamment à Aix-en-Provence. L'unité commerciale a ouvert ses portes il y a quelques mois et connaît déjà un franc succès. Le manager, Franck Vidal, dirige une équipe de trois vendeurs depuis l'ouverture.

Annexe 1 : Organigramme



Annexe 2: Extrait de réunion entre Franck Vidal et les codirigeants

Victor Jol : L'unité commerciale d'Aix-en-Provence **a** fait plus de chiffre d'affaires que certains points de lente qui existent depuis plusieurs années. Je suis très **satisfait** des résultats. Je tiens à vous féliciter.

Adel Benz : Nous sommes très fiers de cette performance et nous vous encourageons à continuer. Nous constatons cependant que certains vendeurs et vendeuses font plusieurs fois l'ouverture et la fermeture d'affilée. Ainsi, la répercussion directe est que, lorsque le chiffre d'affaires est très élevé sur une journée, le lendemain **il** baisse. Nous supposons une baisse d'attention, de **la** fatigue ou encore des délais d'attente trop long aux caisses. Nous ne sommes qu'au mois de novembre, il faudrait remédier à cette situation et anticiper le mois de décembre, période de forte activité.

Franck Vidal : Je partage votre constat. Mon équipe est volontaire et dynamique, mais les vendeurs s'épuisent car, depuis l'ouverture du point de vente, la répartition des tâches est inégale, nous ne sommes pas assez nombreux. De plus, comme nous avons constamment du trafic client, les stocks ne sont pas gérés. Je pense qu'il est nécessaire de recruter un vendeur. L'équipe a besoin de renfort au niveau de la vente, il nous faut un vendeur expérimenté et apte à gérer les stocks et le service après-vente.

Annexe 3 : Répartition des tâches équipe commerciale Aix-en-Provence

Horaires d'ouverture du magasin

Activités	Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi
Briefing	Franck	Franck	Vous	Vous	Vous	Franck
Ouverture	Franck	Anaïs	Margaux	Inès	Inès	Vous
Fermeture	Anaïs	Margaux	Inès	Margaux	Vous	Franck
Vente	Équipe	Équipe	Équipe	Équipe	Équipe	Équipe
Stock	Franck	Anaïs	Margaux	Inès	Vous	Anaïs
Implantation/réimplantation	Vous	Vous	Vous	Anaïs	Vous	Margaux
Application antivols/prix	Vous	Vous	Franck	Anaïs	Franck	Inès

Annexe 4 : Composition de l'équipe commerciale

	Type de poste / contrat	Expérience professionnelle	Ancienneté dans l'entreprise	Formation
Franck Vidal	CDI, responsable manager	15 ans dans la vente de prêt-à-porter	8 ans	BTS MCO, master Management / Marketing
Anaïs	CDI	2 ans dans la grande distribution	2 ans	BTS MCO
Margaux	CDI	5 ans dans le prêt-à-porter	3 ans	Bac pro Vente
Inès	CDI	Aucune expérience	2 ans	Licence Économie
Manager adjoint	CDI	3 ans d'expérience dans la vente	Aucune	BTS MCO, licence et master Management

Annexe 5 : Fiche du poste de vendeur

- Service : Direction commerciale
- Intitulé du poste : Vendeur
- Positionnement du poste dans l'organisation : Sous la direction du manager de l'unité commerciale : Franck Vidal

Missions et attributions

Activités principales	Activités transversales	Autres tâches
• Accueillir. • Vendre et conseiller. • Renseigner sur les caractéristiques techniques des produits. • Apporter un service professionnel aux clients.	• Gérer les stocks. • Optimiser les commandes et réaliser des inventaires réguliers. • Gérer les pertes, et les enregistrer. • Réceptionner les marchandises. • Mettre en valeur les rayons.	• Promouvoir la marque. • Participer à des animations commerciales au sein de l'UC ou lors de salons, foires... • Relayer et diffuser les actions conduites par l'enseigne.

Connaissances et qualités

Connaissances et compétences nécessaires	Principales qualités requises
• Formation liée à la vente. • Maîtriser la gestion de stocks. • Maîtriser les techniques de vente et d'encaissement. • Maîtrise des outils informatiques.	• Être organisé. • Capacité d'analyse, de synthèse et de rigueur. • Aptitudes relationnelles. • Capacité à travailler en équipe. • Autonomie et prise d'initiatives.

Conditions de travail : Poste à temps plein non cadre. Rémunération : fixe et variable.