

RETAIL, MODE & LUXE UN SECTEUR POINTU EN PLEIN REMANIEMENT



EVOLUTION DU MARCHÉ ET DES POLITIQUES DE REMUNERATION

La pénurie des profils boutique constatée depuis quelque années perdure. En raison de l'expérience omnicanale, le client recherche une continuité dans le service qui lui est apporté. Par conséquent, ses exigences et son niveau de connaissance du produit sont toujours plus hautes.

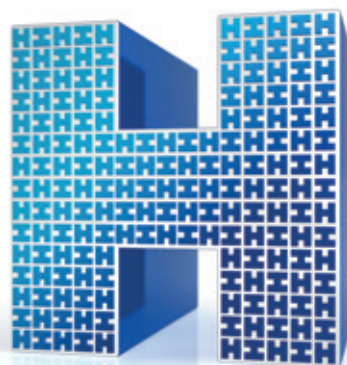
Dans l'ensemble, le rythme se maintient, malgré une conjoncture délicate et une adaptabilité constante du marché, et les profils recherchés restent similaires.

Une attention toute particulière est portée aux compétences linguistiques et à l'expertise métier.

Le budget alloué à ces recrutements demeure stable, ce qui n'entraîne pas d'impact sur les fourchettes salariales. Les salaires restent plus élevés sur le secteur du luxe.

QUELLE VISION POUR L'AVENIR ?

Aujourd'hui, les entreprises sont dans l'optique de séduire et fidéliser les nouveaux talents, et ce par le biais de la marque employeur. Les candidats recherchent avant tout un environnement où il fait bon travailler, et seules l'appartenance et l'adhésion aux valeurs de l'enseigne permettent de faire la différence. Au-delà d'un marché tendu, il y a une réelle concurrence, davantage soutenue entre les Maisons qu'entre les candidats. Ce phénomène s'accroît avec l'arrivée sur le marché d'une nouvelle génération : celle des Millennials.



COMPETENCES LES PLUS RECHERCHEES

- Maîtrise de langues rares (chinois, russe, coréen, etc.)
- Forte expertise métier (savoir-faire)
- Sens du contact/du service
- Bonne gestion du stress
- Adaptabilité

FOCUS JOB

Directeur de magasin

Garant de la politique commerciale de l'enseigne et de la gestion du magasin, le Directeur fait face à des problématiques opérationnelles, humaines et stratégiques. Il est responsable des flux financiers et de marchandises de son centre de profit et doit être à l'écoute de sa clientèle afin d'apporter la meilleure offre produits.

Ce poste nécessite de réelles compétences en leadership et en organisation. Véritable écrou coulissant dans la chaîne hiérarchique, le Directeur de magasin a très souvent plusieurs expériences en tant que manager. Il doit être capable de gérer une pression ascendante et descendante en gardant un seul objectif en tête : la rentabilité.

0 A 3 ANS		3 A 5 ANS		5 A 8 ANS		> 8 ANS	
40	45	45	55	55	65	50	100

GRILLES DE REMUNERATION

VENTE

LUXE

	0 A 3 ANS		3 A 5 ANS		5 A 8 ANS		> 8 ANS		REGIONS
Directeur retail	NS		60	80	80	100	> 100		-10%
Directeur Grands Magasins	NS		50	60	60	80	> 80		
Directeur boutique	40	45	45	55	55	65	> 65		
Directeur adjoint / Responsable Département	30	35	35	45	45	55	> 55		
Conseiller polyglotte	28	31	32	35	35	45	> 45		
Conseiller de vente	26	30	30	35	35	40	NS		
Assistant de vente	22	25	25	30	NS		NS		
Responsable de caisse / Gestionnaire Stock	28	30	30	35	35	40	NS		
Caissier / Stockiste	20	25	25	30	35	40	NS		

VENTE

MASS MARKET / MOYEN DE GAMME

	0 A 3 ANS		3 A 5 ANS		5 A 8 ANS		> 8 ANS		REGIONS
Directeur retail	55	60	60	75	70	90	100	120	-12%
Directeur régional / réseau	40	50	50	60	60	70	70	90	
Loss prevention manager	30	32	32	35	36	40	40	50	
Directeur magasin *	22	25	25	28	28	35	NS		
Directeur adjoint	19	21	21	24	24	28	NS		
Manager des ventes Grands Magasins	28	32	32	34	34	40	NS		
Visuel merchandiser	18	22	22	30	30	40	40	50	
Vendeur bilingue anglais	21	23	23	25	25	27	NS		
Vendeur	16	19	19	22	22	25	NS		

*+ 10% pour un Directeur flagship

VENTE

GRANDE DISTRIBUTION

	0 A 3 ANS		3 A 5 ANS		5 A 8 ANS		> 8 ANS		REGIONS
Animateur réseau *	45	50	50	60	60	65	> 65		-8%
Directeur de magasin *	40	45	45	55	55	65	50	100	
Chef de département	33	40	40	45	45	50	> 55		
Chef de rayon boucherie	35	40	40	45	45	50	> 50		
Chef de rayon marée / Boulanger / frais LS	30	35	35	40	40	45	40	45	
Chef de caisse	28	35	35	32	30	40	32	50	
Responsable parapharmacie	36	40	40	43	43	45	> 45		
Boucher / Poissonnier / Boulanger	25	30	30	35	35	40	> 35		

* - 10% pour la proxy / + 15% pour les Hyper

VENTE

DISTRIBUTION SPECIALISEE

	0 A 3 ANS		3 A 5 ANS		5 A 8 ANS		> 8 ANS		REGIONS
Animateur de réseau	40	45	45	50	55	70	> 70		-15%
Directeur de magasin	38	45	45	55	55	65	> 60		
Responsable de magasin	35	40	40	45	45	60	> 50		
Manager des ventes	25	35	35	40	40	45	> 45		
Chef de rayon	25	30	30	35	35	40	> 35		
Opticien	30	35	35	40	40	70	> 60		
Concepteur-vendeur	18	25	25	35	40	45	> 45		

GRILLES DE REMUNERATION

CREATION DEVELOPPEMENT PRODUCTION

CREATION	0 A 3 ANS		3 A 5 ANS		5 A 8 ANS		> 8 ANS		REGIONS
Responsable d'atelier	45	60	60	70	70	90	> 90		*
Styliste	25	38	38	50	50	100	60	100	
Modéliste	28	35	35	45	45	50	50	55	
Patronnier / Gradeur	28	30	30	35	35	40	40	45	
Technicien produit	24	30	30	40	40	45	45	50	
Mécanicien modèle	20	25	25	28	28	32	32	35	

CREATION DEVELOPPEMENT PRODUCTION

DEVELOPPEMENT	0 A 3 ANS		3 A 5 ANS		5 A 8 ANS		> 8 ANS		REGIONS
Responsable de collection	40	50	50	70	70	90	> 90		*
Assistant de collection	25	35	35	37	37	40	NS		
Responsable / Directeur de l'offre	65	80	80	100	100	120	> 120		
Chef de groupe	50	58	58	65	65	80	80	90	
Chef de produit / Acheteur	35	40	40	45	45	60	NS		
Chef de produit / Développeur	35	40	40	50	50	60	60	80	
Acheteur matières	30	35	35	45	45	55	55	65	
Responsable achats matières	50	60	60	70	70	80	80	100	
Chef de projets développement	38	45	45	55	55	60	60	70	

CREATION DEVELOPPEMENT PRODUCTION

PRODUCTION	0 A 3 ANS		3 A 5 ANS		5 A 8 ANS		> 8 ANS		REGIONS
Directeur de production	55	65	70	80	80	90	> 90		*
Responsable de production	40	50	50	60	60	70	70	80	
Chargé / Assistant de production	23	30	30	38	38	43	NS		
Responsable qualité	35	45	45	55	55	65	65	80	
Contrôleur qualité	20	25	25	35	35	38	38	42	

* Postes essentiellement basés à Paris-IDF.

