



## RESPONSABLE BOUTIQUE (H/F)

Accueil et vente

**Autres intitulés du métier :** Responsable Proshop

**Famille de métier :** Accueil et vente

**Le responsable boutique pilote l'activité du point de vente (Proshop) du golf et assure sa gestion commerciale. Ses principales missions portent sur les achats, le contrôle des stocks et le développement des ventes.**

**Dans de nombreux golfs, le responsable Proshop participe également à l'accueil, ainsi qu'à des activités de secrétariat de jeu.**

Ce métier s'exerce principalement dans des structures golfigues de taille moyenne ou grande disposant d'un Proshop structuré.

### **Légende – lecture de la fiche :**

Les éléments grisés et marqués d'un astérisque (\*) désignent les activités et compétences périphériques, variables selon la structure.

### **Activités principales :**

- Organise et anime le point de vente (textiles, matériel, accessoires, consommables)
- Accueille, informe et conseille les clients sur les produits et équipements golfigues
- Pilote les achats, les commandes, les livraisons et les retours fournisseurs
- Gère et contrôle les stocks (inventaires, rotations, marges, réassorts)
- Met en œuvre les actions de merchandising pour valoriser l'espace de vente
- Suit les ventes, réalise les encaissements et élabore le reporting commercial

### **Spécificités :**

Les missions du responsable de boutique varient selon les types et tailles de structure :

- Dans les golfs de petite taille, il n'y a pas nécessairement de poste dédié. Les missions sont alors assurées par le chargé d'accueil.
- Dans les structures plus importantes, le poste est dédié au pilotage du point de vente et au développement commercial, parfois sur plusieurs boutiques ou sites.

### **Compétences clés :**

#### **Gestion commerciale et achats**



- Gérer les commandes, les stocks et les inventaires du point de vente
- Anticiper les besoins de réapprovisionnement en fonction de la saisonnalité et de la fréquentation
- Négocier les conditions d'achat et de marge avec les fournisseurs\*
- Analyser les ventes et élaborer des tableaux de bord de suivi\*

### **Vente et relation client**

- Conseiller les clients sur les produits techniques (clubs, textiles, chaussures, accessoires)
- Réaliser les ventes et assurer le suivi des encaissements
- Mettre en œuvre des actions de fidélisation adaptées à la typologie de clientèle (membres, visiteurs, groupes, entreprises) \*

### **Merchandising et marketing opérationnel \***

- Mettre en valeur les produits selon les principes de merchandising visuel
- Organiser des animations commerciales et des lancements de produits
- Participer à la communication des offres via les supports du golf (site internet, réseaux sociaux, affichage)

### **Savoir-être professionnels :**

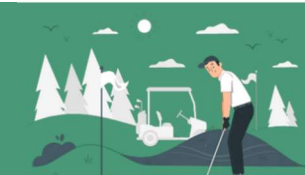
- Faire preuve d'un sens commercial affirmé et orienté satisfaction client
- Adopter une posture d'écoute, de diplomatie et de disponibilité auprès de la clientèle et de l'équipe
- Être rigoureux et organisé dans la gestion quotidienne du point de vente
- Faire preuve d'autonomie et être force de proposition
- Maintenir une attitude professionnelle et une présentation soignée

### **Savoirs :**

- Connaître les produits et équipements de golf (clubs, textiles, accessoires, consommables)
- Maîtriser les techniques de vente, de négociation et de fidélisation client
- Utiliser les outils de gestion commerciale et logiciels de caisse (POS, tableurs, etc.)
- Connaître les marques et circuits d'approvisionnement du secteur golfique
- Appliquer les techniques de merchandising et de marketing opérationnel en boutique \*
- Communiquer en anglais professionnel avec une clientèle internationale\*

### **Compétences prospectives :**

- Conseiller et accompagner les clients dans le choix du matériel
- Piloter la gestion des stocks et des marges dans un contexte concurrentiel
- Animer des événements commerciaux et partenariats marques
- Développer les services complémentaires (location, occasion, réparation)



- Intégrer les ventes digitales (click & collect, e-commerce)

### **Environnement de travail :**

- Travail dans un espace de vente dédié
- Travail en position debout, avec manutention ponctuelle
- Horaires variables, incluant week-ends et jours fériés en période de forte fréquentation
- Pics d'activité lors des compétitions, événements, périodes de soldes ou lancements de collections

### **Voie d'accès à l'emploi :**

#### **Expérience requise :**

Aucune expérience spécifique n'est strictement exigée. Une expérience préalable dans la vente spécialisée (sport, textile, équipement) est un atout. L'accès à ce métier peut se faire par évolution interne.

#### **Diplômes, Formations :**

Des formations de niveau Bac à Bac+3 dans les domaines du commerce, de la vente ou de la gestion sont appréciées pour exercer ce métier.

#### **Formations appréciées :**

- Bac professionnel Métiers du commerce et de la vente
- BUT Techniques de commercialisation
- Licence professionnelle mention Commerce et distribution
- Licence professionnelle mention Commercialisation de produits et services
- Licence professionnelle mention E-commerce et marketing numérique
- Licence professionnelle mention Management des activités commerciales
- Licence professionnelle mention Technico-commercial
- Titre professionnel Manager d'unité marchande, spécialisé « golf »

#### **Formations obligatoires :**

Aucune formation spécifique n'est strictement exigée.

**Tag :** #Transition numérique

**Métiers passerelles :** Il existe des passerelles potentielles vers le métier de directeur ou directeur adjoint, responsable d'accueil, comptable ou responsable commercial.

#### **A consulter :**



- Responsable de boutique / Code : D1302

<https://candidat.francetravail.fr/metierscope/fiche-metier/D1302/responsable-de-boutique>

La fiche ROME citée correspond au référentiel métier générique. Elle n'est pas spécifique au secteur du golf, mais décrit des compétences et activités transposables à ce métier dans les structures golfiques.