



# Manager d'Univers Marchand (MUM)

## Métier

- ↳ Manager de rayon
- ↳ Manager en magasin
- ↳ Responsable de magasin
- ↳ Responsable de magasin
- ↳ Chef des ventes
- ↳ Chef de rayon



Le **manager d'univers marchand** développe et gère les ventes d'un rayon ou d'un ensemble de rayons de la distribution de produits alimentaires ou non-alimentaires. Il organise et contrôle le travail de l'équipe qui approvisionne et vend les produits de ces rayons. Il analyse les indicateurs de gestion sur des tableaux de bord et bâtit des plans d'actions pour atteindre les objectifs fixés. Il a des relations commerciales avec des partenaires internes et externes. Il rend compte à sa hiérarchie (chef de département, directeur de magasin, etc.) de son activité, tout en disposant d'une large autonomie pour développer son chiffre d'affaires.

Le titre **Manager d'Univers Marchand (MUM)** est composé de 3 activités, chacune d'elles faisant référence à un Certificat de Compétences Professionnelles (CCP) :

- Développer la dynamique commerciale d'un univers marchand ;
- Gérer des résultats économiques d'un univers marchand ;
- Manager l'équipe d'un univers marchand.

## Accès au titre

2 voies

Par la formation professionnelle  
au CFPA

Par la Validation des  
Acquis de l'Expérience (VAE)

Durée : 38 semaines

Pré-requis : Niveau BAC +1 ou un titre professionnel de niveau IV + 1 an d'expérience professionnelle dans le secteur ou équivalent

Accès à la formation : tests, entretien de confirmation de besoin de formation

A l'issue de la formation : Evaluation des compétences et entretien devant un jury de professionnels

Conditions : Justifier d'une expérience de 3 ans au minimum dans le métier.

Démarche :

- Faire une demande de VAE auprès du service en charge de l'Emploi.
- Si la demande est acceptée, vous pouvez bénéficier d'un accompagnement pour préparer votre évaluation.
- Démontrer votre professionnalisme devant un jury de professionnels.

## Contexte de travail

Le **manager d'univers marchand** exerce son métier dans plusieurs types de surfaces commerciales à dominante alimentaire ou non alimentaire, qu'elles soient en libre service ou en vente conseil assistée : Hypermarchés, Grands magasins, Magasins populaires, Supermarchés, les Hard Discount, Cash and Carry, Grossistes, Surfaces spécialisée en équipement de la personne, de la maison, en sports loisirs, en bricolage.

Il est chargé de développer et gérer un centre de profit, de manager une équipe.

Il rend compte à sa hiérarchie de son activité tout en disposant d'une large autonomie dans le cadre des politiques et stratégies définies par la direction de l'enseigne ou du groupe qui l'emploie.

Il a une obligation de résultats dans le respect des objectifs définis.

Il est amené à entretenir des relations commerciales avec les partenaires internes et externes qu'il rencontre lors de ses activités professionnelles et aussi parfois des relations avec les autorités des collectivités locales.

## Evolution professionnelle

- Chef de magasin ;
- Directeur adjoint ;
- Chef de secteur ;
- Responsable achats, marketing...

**Titre de Niveau III**

## Où se former ? Où certifier ses compétences ?

Unité de formation de Pirae

