

GRILLE D'ENTRETIEN · RETAIL

Chef(fe) de rayon

Durée conseillée : 45 min · Posez les mêmes questions à chaque candidat pour comparer objectivement.

CANDIDAT(E)

DATE DE L'ENTRETIEN

RECRUTEUR(S)

MAGASIN / RAYON

BARÈME

1 Insuffisant

2 À développer

3 Conforme aux attentes

4 Excellent

Vérifications préalables

Expérience en management de rayon

Oui / Non

Taille de l'équipe encadrée

.....

Rayons déjà gérés

.....

Date de disponibilité / préavis

.....

Critères d'évaluation

01 Parcours et résultats

Rayons, CA, évolution

NOTE

1

2

3

4

Présentez-moi les rayons que vous avez gérés et vos résultats.

→ CA, marge, démarque, progression

Notes

Quelle action a le plus fait progresser votre rayon ?

→ Initiative concrète, impact mesuré

Notes

02 Gestion commerciale

CA, marge, stocks, commandes

NOTE

1

2

3

4

Comment réduisez-vous la démarque sur votre rayon ?

→ Analyse des causes, commandes, rotation, contrôle

Notes

Comment construisez-vous vos commandes ?

→ Historique, saisonnalité, promotions, stock

Notes

03 Management d'équipe

Plannings, motivation, formation

NOTE

1	2	3	4
---	---	---	---

Comment motivez-vous une équipe sur des tâches répétitives ?

→ Objectifs, reconnaissance, polyvalence

Notes

Un employé arrive régulièrement en retard. Que faites-vous ?

→ Entretien, faits, cadre, suivi

Notes

04 Merchandising et client

Implantation, promo, satisfaction

NOTE

1	2	3	4
---	---	---	---

Comment préparez-vous une opération promotionnelle ?

→ Commandes, implantation, balisage, équipe

Notes

Comment utilisez-vous les retours clients ?

→ Écoute, ajustement de l'offre

Notes

05 Motivation et projection

Adéquation, stabilité, évolution

NOTE

1	2	3	4
---	---	---	---

Pourquoi notre entreprise et ce poste ?

→ S'est renseigné(e) sur l'enseigne, attentes réalistes

Notes

Où vous voyez-vous dans 3 ans ?

→ Projet cohérent avec les perspectives du poste

Notes

MISE EN SITUATION

NOTE

« Samedi 11 h : deux employés sont absents, une promotion démarre et une palette n'a pas été livrée. Comment organisez-vous la journée ? »

1	2	3	4
---	---	---	---

→ Signaux attendus : priorise la promotion et le service client, réorganise les tâches, demande du renfort à d'autres rayons, contacte l'entrepôt, informe son manager, motive l'équipe présente.

Synthèse

RÉSULTATS	GESTION	MANAGEMENT	MERCH	MOTIVATION	SITUATION	TOTAL
/ 4	/ 4	/ 4	/ 4	/ 4	/ 4	/ 24

POINTS FORTS

POINTS DE VIGILANCE

COMMENTAIRE GÉNÉRAL

RECOMMANDATION

☐

À retenir

☐

À revoir en 2e entretien

☐

Ne pas retenir