



# DIRECTEURS - COMMERCE DE DÉTAIL ET DE GROS

CNP 60020

Contrôlent et évaluent les activités des établissements qui vendent des produits ou des services au détail et en gros.



Faits en bref du N.-B.

## PERSPECTIVES DE TROIS ANS



Bonnes

## POSSIBILITÉS D'EMPLOI DE TROIS ANS

1 221

## SALAIRE HORAIRE MÉDIAN

33,65 \$

20,00 \$ 65,79 \$  
FAIBLE HAUTE

## NIVEAU DE SCOLARITÉ



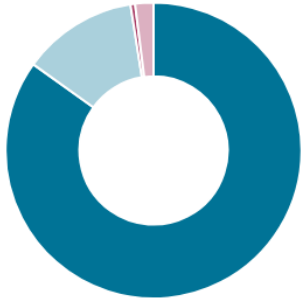
Formation collégiale ou d'apprentissage

## EMPLOYÉS

9 010

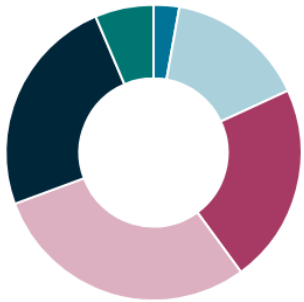
## SALAIRE MOYEN

63 200 \$



## EMPLOI SELON L'INDUSTRIE

84,9 %	Commerce de détail
12,6 %	Commerce de gros
0,5 %	Autres services (sauf les administrations publiques)
2,0 %	Toutes les autres industries



## EMPLOI SELON L'ÂGE

2,8 %	15-24
15,3 %	25-34
21,8 %	35-44
29,4 %	45-54
24,2 %	55-64
6,4 %	65+

## ÉGALEMENT CONNU SOUS LE NOM

- Antiquaire
- Directeur Adjoint/Directrice Adjointe - Commerce De Détail
- Directeur/Directrice De Concession D'automobiles
- Gérant/Gérante D'atelier De Réparation De Véhicules Automobiles
- Gérant/Gérante De Boutique De Vêtements
- Gérant/Gérante De Commerce De Détail

## FONCTIONS PRINCIPALES:

Ce groupe exerce une partie ou l'ensemble des fonctions suivantes :

- planifier, diriger et évaluer les activités d'un établissement de vente en gros et au détail ou d'un rayon d'un tel établissement;
- gérer le personnel et assigner les tâches;
- examiner les études de marché et les tendances de consommation pour déterminer la demande, le chiffre d'affaires possible et l'incidence de la concurrence sur les ventes;
- déterminer les produits et les services à vendre et établir les prix et les politiques de crédit;
- repérer et négocier auprès de vendeurs lorsque nécessaire, l'acquisition de marchandise destinée à la revente;
- élaborer et mettre en oeuvre des stratégies de commercialisation.

