



Acheteur(euse) / Buyer

Jouer un rôle capital dans le développement d'une société.



©Aurelia Blanc / CCI Paris IDF

VOUS FORMER

Vous serez chargé(e) des achats de produits nécessaires à l'activité de votre entreprise. Vous choisirez les fournisseurs et vous négocierez les meilleures conditions d'achat (qualité, prix, livraison, etc.), selon un cahier des charges défini par la direction. Vous occuperez un poste clé dans le secteur industriel et dans la grande distribution.

Sur le terrain, vous effectuez une veille permanente sur votre marché : évolution de la demande et des caractéristiques des produits. Vous rédigez des appels d'offres et recherchez des fournisseurs. En relation constante avec ceux qui sont susceptibles de vous apporter les produits dont votre société a besoin, vous évaluez leurs propositions et déterminez la quantité de produits à acheter. Vous êtes garant des coûts. C'est à vous qu'il revient de finaliser les contrats en lien avec les services juridique et financier.

Vous offrez à votre entreprise la possibilité d'obtenir des marges pour investir. Par votre connaissance du marché et des produits, vous contribuez à l'optimisation de la production et des ventes. Vous participez à la fluidification des stocks.

Vous ne vous contentez pas de dénicher le produit au meilleur prix, vous devez aussi vous intéresser à d'autres paramètres comme le packaging ou l'attrait pour le public. Vous êtes de plus en plus impliqué(e) dans les démarches de développement durable, et pour ce faire, vous devez savoir mener une politique d'achat de produits et de matériaux respectueux de l'environnement.

Votre métier est impacté par la digitalisation et la dématérialisation : les commandes sont le plus souvent passées numériquement sur des catalogues privés préalablement négociés. L'approvisionnement digital permet de mieux optimiser les coûts en centralisant et en regroupant les achats.

Vous pourrez aussi bien travailler dans l'industrie, la commerce - notamment la grande distribution -, les services, les centrales d'achats et la fonction publique.

Vous pourrez évoluer vers les fonctions de directeur(trice) d'achats, voire de chef de groupe dans la grande distribution.

QUALITÉS REQUISES

Vous êtes diplomate pour mettre toutes les chances de votre côté lors de la négociation, et vous devez faire preuve à la fois de fermeté et de souplesse.

Vous avez un excellent sens relationnel et vous savez écouter vos interlocuteurs quels que soient les circonstances, notamment de stress.





LES ÉCOLES QUI VOUS FORMENT

