

ACHETEUR

Missions :

C'est l'homme de négociation par excellence. Il recherche, choisit, négocie les produits selon des critères définis en collaboration avec le service vente ou le service production : qualité, coût, marge, délai de livraison.

Son rôle est de notamment :

- définir avec les services concernés les produits à acheter (quantité, qualité)
- prospecter et sélectionner les fournisseurs
- choisir et tester les produits
- participer à des salons professionnels
- mener les négociations avec les fournisseurs
- résoudre les litiges commerciaux et financiers

Personnalité/Qualité :

Curiosité, Intuition, Méthode, Rigueur, Ecoute, Sens relationnel, Facilité à argumenter et à convaincre

Compétences :

- connaît parfaitement l'entreprise, les caractéristiques des produits, son marché
- maîtrise les techniques d'achat et de négociation
- solides bases en transport (incoterms, douanes, assurances, modes de paiement)
- parle parfaitement l'anglais, voire une autre langue étrangère car de nombreux produits sont importés

Evolution professionnelle :

L'acheteur peut devenir chef ou directeur du service achats, ou du service approvisionnements. Dans la distribution, on peut trouver une promotion intermédiaire : "chef de groupe".