



ACHETEUR (H/F)

Autre(s) appellation(s) : Project buyer (H/F) ; Sourceur (H/F)

Il/elle recherche et sélectionne les produits et les fournisseurs selon la stratégie d'achat de l'entreprise et négocie les contrats commerciaux selon les objectifs de coûts, de délais, de qualité et de quantité.

➤ Accès à l'emploi



Les formations/certifications courantes pour accéder à l'emploi (cette liste n'étant pas exhaustive) sont :

- BUT - Techniques de commercialisation : business international : achat et vente
- Licence Professionnelle - Gestion des achats et des approvisionnements
- Titre à finalité professionnelle - Responsable opérationnel achats approvisionnements
- Titre à finalité professionnelle - Responsable achats
- MASTER - Gestion de production, logistique, achats
- Titre à finalité professionnelle - Manager achats et approvisionnement

Expérience professionnelle souhaitée dans le domaine visé
Pratique de l'anglais requise

➤ Relations fonctionnelles



Relation internes :

- En lien avec l'équipe qualité, Chef de produit
- Responsable de collection, le service import
- Direction générale selon la taille de l'entreprise

Relation externes :

- Fournisseurs
- Fabricants
- Prestataires
- Sous-traitants

➤ Mobilité professionnelle



L'acheteur peut évoluer vers ces emplois (cette liste n'étant pas exhaustive) :

- Conseiller commercial (H/F)
- Chargé de qualité (H/F)
- Responsable achats (H/F)
- Responsable Business Unit (H/F)
- Chef de produit (H/F)

Avec l'expérience et une formation complémentaire notamment en management, l'acheteur peut progressivement évoluer vers les emplois suivants :

- Responsable de collection (H/F)
- Directeur des achats (H/F)
- Responsable e-commerce (H/F)
- Responsable de développement commercial (H/F)





➤ Activités & compétences techniques



En fonction du contexte de l'entreprise et du poste concerné, la personne peut exercer tout ou partie des activités suivantes :

Mettre en œuvre la politique d'achats

- Construire un plan d'approvisionnement (planification des achats, optimisation de la gestion des stocks, anticipation des besoins en approvisionnement)
- Construire une offre de produits et de collections, cohérente avec le positionnement, de l'entreprise en lien avec le service produit, style
- Définir le positionnement des produits en termes de prix, de niveau de style
- Définir les approvisionnements produits auprès d'un réseau de fournisseurs

Sélectionner une (des) offre(s) fournisseurs

- Analyser, comparer et sélectionner les meilleures offres s'inscrivant dans la stratégie commerciale de l'entreprise (positionnement des produits, prix, ...)
- Discuter et négocier les conditions techniques d'approvisionnement : quantité et qualité, prix, délais de livraison, ...
- Préparer les appels d'offres (cahier des charges, définition des process et critères de sélection) et les lancer
- Négocier et rédiger les contenus du contrat avec les fournisseurs en s'appuyant sur le service juridique

Gérer les achats

- Anticiper / identifier, le cas échéant, les dysfonctionnements dans la supply chain
- Apporter des solutions correctives en jouant un rôle de relais et d'accompagnement auprès des fournisseurs
- Lancer les commandes et assurer leur suivi
- Participer aux contrôles qualités et conformités des produits
- S'assurer des bonnes conditions d'exécution des contrats
- Traiter les litiges fournisseurs en s'appuyant sur le service qualité et/ou juridique, ...
- Veiller à la réception des marchandises achetées

Développer la performance économique et commerciale

- Appréhender les indicateurs de performance des achats
- Identifier, le cas échéant, les écarts par rapport aux objectifs définis
- Proposer et mettre en œuvre des actions correctives pour améliorer la performance achat
- Suivre et analyser la performance des achats
- Identifier les leviers d'optimisation de l'offre produit (chiffre d'affaires, marges, rotation des stocks, ...)

Prospecter de nouveaux marchés et de nouvelles sources d'approvisionnement

- Benchmark les prospects pour évaluer leur potentiel
- Constituer et gérer un portefeuille de (nouveaux) fournisseurs potentiels
- Déceler les opportunités de développement du business achat dans une démarche éco et socio-responsable
- Identifier de nouvelles sources d'approvisionnement géographiques ; en estimer les risques (géopolitique, transport, ...)
- Assurer la veille produits et la veille technologique



➤ Compétences comportementales

- + Sens de la performance et du résultat
- + Rigueur, organisation, gestion des priorités
- + Capacité d'analyse
- + Sens de la négociation

