



Acheteur(euse).



Sa mission : sélectionner les produits/services dont l'entreprise a besoin pour fonctionner dans les meilleures conditions possibles.

Il(elle) négocie et s'assure d'obtenir le meilleur rapport qualité/prix sur les marchandises et les conditions d'achat. Il(elle) participe à l'optimisation, au contrôle des stocks et également à la prospection et négociation avec les fournisseurs.

Tu souhaites découvrir **le métier d'acheteur(euse) / responsable des achats / chef produits ?**

Voici la fiche métier avec tes futures missions ainsi que **les compétences auxquelles tu seras formé(e)** en tant qu'alternant(e). **Découvre, en plus, les évolutions métiers possibles par la suite.**

Tes futures missions en tant qu'acheteur(euse) :

Voici les différentes tâches à effectuer dans le métier :

Prospecter de nouveaux marchés et de nouvelles sources d'approvisionnement

- Réaliser une veille produits : tendances du marché (offre et demande), styles,...
- Réaliser une veille technologique : procédés de fabrication, matières, ...
- Identifier de nouvelles sources d'approvisionnement géographiques, en estimer les risques (géopolitique, transport,...)
- Déceler les opportunités de développement du business Achat dans une démarche éco et socio-responsable
- Prospecter et identifier de nouveaux fournisseurs potentiels
- Benchmarker les prospects pour évaluer leur potentiel
- Constituer et gérer un portefeuille de fournisseurs potentiels

Mettre en œuvre la politique d'achats

- Construire l'offre de produits et des collections, dans une logique d'ensemble cohérent en lien avec le service produit, style, pour renforcer l'attractivité auprès du client
- Définir le positionnement des produits en termes de prix, de niveau de style
- Définir les approvisionnements produits auprès d'un réseau de fournisseurs
- Déterminer et anticiper les besoins en approvisionnement
- Construire le plan d'approvisionnement
- Définir un calendrier des achats visant l'optimisation de la gestion des stocks
- Ajuster les flux d'achats au regard du suivi des stocks et des réassorts

Sélectionner une (des) offre(s) fournisseurs

- Élaborer les cahiers des charges, définir les process et critères de sélection
- Lancer les appels d'offre
- Analyser et évaluer les offres
- 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,...
- Négocier et rédiger les contenus du contrat avec les fournisseurs en s'appuyant sur le service juridique



Gérer les achats

- Lancer les commandes et assurer leur suivi
- S'assurer des bonnes conditions d'exécution des contrats
- Participer aux contrôles qualités et conformités des produits
- Veiller aux bons approvisionnements des magasins
- Anticiper / identifier, le cas échéant, les dysfonctionnements dans la chaîne d'approvisionnement
- Apporter des solutions correctives en jouant un rôle de relais et d'accompagnement auprès des fournisseurs
- Traiter les litiges fournisseurs en s'appuyant sur les services juridiques

Analyser et développer la performance économique des achats

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

Manager une équipe (pour les plus expérimentés)

- Organiser, coordonner et suivre l'activité de l'équipe
- Superviser les travaux réalisés
- Animer et motiver l'équipe
- Intégrer les nouveaux collaborateurs
- Accompagner techniquement les collaborateurs
- Évaluer les collaborateurs
- Identifier les besoins en formation
- Gérer les conflits

Pourquoi choisir l'alternance pour devenir acheteur(euse) ?

Les expériences en **alternance** sont vivement conseillées. Non seulement tu feras l'acquisition d'**expériences en entreprise**, mais tu seras aussi confronté(e) aux situations professionnelles réelles :

- Apprendre la théorie à l'école, et mettre en pratique tes acquis sur le terrain
- Gagner un salaire et être plus autonome
- Voir ta maturité renforcée grâce aux différentes situations professionnelles sur le terrain

Comment accéder au métier ?



Tu peux accéder au métier en validant idéalement une formation de niveau Bac+3 à Bac+5.

Exemple de formations :

- une Licence Pro Responsable Achats et Approvisionnement
- un Master en Gestion de Production, Logistique, Achats
- un Master en Management et Commerce International
- un Master Spécialisé Manager des Achats et de la Chaîne Logistique

Convaincu(e) par cette fiche métier d'acheteur(euse) ?

Il est maintenant temps de créer ton profil pour ; trouver la formation qui te correspond et décrocher un job en alternance !

Connecte toi sur : walt-commerce.fr

