



Acheteur / Acheteuse Industriel



Acheter - Commercialiser

■ Achats - Commerce

L'acheteur industriel sélectionne, négocie et achète les matières premières, les produits, les équipements et les services dans le respect des délais, de la qualité et des coûts. Il travaille en conformité avec la réglementation, les engagements éthiques et la stratégie de l'entreprise.

MISSION PRINCIPALE

Il-elle recherche et sélectionne des produits et/ou des fournisseurs selon la stratégie d'achat élaborée par l'entreprise ou par lui-même. Il-elle négocie les contrats commerciaux selon des objectifs de coûts, de délais et qualité et de respect de l'environnement. Elle-il est de plus en plus amené-e à travailler à l'international.

ACTIVITÉS

- Analyse du marché et des besoins de l'entreprise
- Sélection des fournisseurs et des produits
- Suivi des fournisseurs, des contrats et des stocks

COMPÉTENCES

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES

- Effectuer une veille technologique et économique sur le marché



- Définir les besoins en approvisionnement
- Identifier et sélectionner les fournisseurs, sous-traitants, prestataires
- Evaluer ces fournisseurs en fonction des objectifs de qualité, d'impact environnemental et climatique, de coûts, et de volumes
- Etablir un cahier des charges
- Négocier les prix et les délais
- Etablir les contrats d'achats
- Gérer le niveau des stocks et superviser la livraison
- Suivre les conditions d'exécution des contrats
- Assurer l'interface entre les fournisseurs, les services de production et le commercial
- Proposer des axes d'amélioration

COMPÉTENCES COMPORTEMENTALES

- S'approprier l'objectif de production
- Organiser de façon efficace son temps de travail dans les délais
- Être capable de travailler seul ou en équipe interculturelle et pluridisciplinaire, et en réseau, et à distance
- Identifier ses besoins d'apprentissage et apprendre régulièrement, y compris en auto-apprentissage, dans les domaines associés à sa fonction
- Adapter ses comportements à des environnements et des interlocuteurs différents (collègues, hiérarchiques, services connexes, différentes nationalités)
- Développer un sens critique sur son travail et celui des autres
- Être capable de partager ses expériences et sa pratique
- Intégrer l'éco-responsabilité, dans toutes les dimensions de son activité

COMPÉTENCES TRANSVERSES

- Maîtriser l'anglais technique voire d'autres langues étrangères
- Exploiter les outils informatiques et numériques
- Utiliser des outils de communication
- S'adapter aux évolutions des réglementations
- Conduire la gestion d'un projet
- Coordonner l'activité d'une équipe
- Contribuer à la cyber-sécurité de l'entreprise : intégrer le risque de cyber-criminalité dans ses activités



MÉTIERS DE PROXIMITÉ ÉLOIGNÉ / ÉVOLUTION

● Technico-commercial

AXES DE MOBILITÉ PROFESSIONNELLE

MÉTIERS AVOISINANTS

- Technico-commercial

PERSPECTIVE D'ÉVOLUTION

- Responsable commercial

ACCÈS AU MÉTIER

LES DIPLÔMES

De bac + 2 à bac + 6, plusieurs diplômes permettent d'accéder au métier d'acheteur

A partir de Bac+2 et Bac+3 :

- BTS management des unités commerciales
- BTS technico-commercial
- BTS négociation et relation client
- BTS commerce international
- DUT techniques de commercialisation
- Licence pro achats et logistique (acheteur industriel)
- Institut Supérieur des Achats et des Approvisionnements (ISAAP)



La formation peut se compléter au niveau Bac+5 en écoles de commerce ou en écoles d'ingénieurs avec une double compétence

Le CQPM Technicien Acheteur Industriel permet d'accéder à ce métier par la formation continue ou la VAE