



# Acheteur industriel (H/F)



Acheter - Commercialiser

## Achats - Commerce

Une fonction stratégique dans le secteur industriel, il assure les meilleures conditions d'achat (matières, équipements, énergies), en négociant les meilleures conditions de prix.

## 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 (H/F)

## AXES DE MOBILITÉ PROFESSIONNELLE

### MÉTIERS AVOISINANTS

- Chargé d'affaires (H/F)
- Technico-commercial (H/F)

### PERSPECTIVE D'ÉVOLUTION

- Directeur commercial (H/F)

## 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