



Acheter - Commercialiser

DÉFINITION

DES MÉTIERS DE DÉCISIONS ET DE SERVICES

Ces fonctions demandent une grande capacité d'analyse et d'écoute du marché et des clients pour les achats de matières ou de services, l'identification et la définition des offres au regard de la demande. La réussite commerciale est, aujourd'hui, la clé de la pérennité de l'entreprise.

L'acheteur sert souvent d'interface entre un fournisseur et le client. Soumises à des objectifs marketing et commerciaux, ces fonctions nécessitent de piloter une activité à partir d'indicateurs chiffrés orientée vers un résultat.

ENJEUX

ACHATS

Ces métiers requièrent des compétences en négociation (qualité, prix,...) pour servir des objectifs et répondre à un besoin d'entreprise ou de service. Elles s'appuient sur des informations génériques (techniques, produit, veille, organisation, juridique) en lien avec des compétences variées (interne et externe). [voir les fiches métiers](#)

MARKETING

Ces fonctions consistent en la conception et la fourniture d'outils d'aide à la décision pour la vente. D'autres compétences y sont associées : collecte et analyse des données, approche synthétique et prospective en lien avec des compétences (interne et externe). [voir les fiches métiers](#)

COMMERCIAL

Ces métiers concernent la négociation et la vente des produits et/ou des services à une clientèle en mettant en œuvre des compétences relationnelles (écoute, reformulation, persuasion) pour tenir les objectifs fixés. Il est demandé d'analyser les données chiffrées, de prendre en compte des caractéristiques techniques, et de rendre compte de l'activité. [voir les fiches métiers](#)