



Je suis... ACHETEUR

Quelles sont mes missions ?

J'achète au meilleur rapport qualité-prix les matières premières (acier, plastique, carton...), les équipements (machines, pièces de rechange...), les fournitures, l'énergie (électricité, carburants) et divers services (contrats d'assurance, journées de formation...).

Je recherche les fournisseurs, je négocie pour obtenir les conditions d'achat les plus intéressantes et sélectionne les meilleures offres en termes de qualité, coûts et délais.

Mon objectif : répondre aux besoins de mon entreprise en respectant les exigences de qualité, de conformité et, bien sûr, réduire le plus possible les stocks et les coûts.

Quel est mon quotidien ?

Je travaille en liaison permanente avec mes collègues de la production ou de la maintenance qui font état de leurs besoins (matières premières, outillages), avec le responsable qualité, les ingénieurs ou encore l'expert-comptable pour les aspects techniques, financiers ou juridiques.

Je rencontre les fournisseurs et participe à des salons professionnels, en France et à l'étranger, ce qui m'oblige à maîtriser une, voire plusieurs langues étrangères.

Mes responsabilités sont importantes car j'engage financièrement mon entreprise, sur des centaines de milliers d'euros parfois.

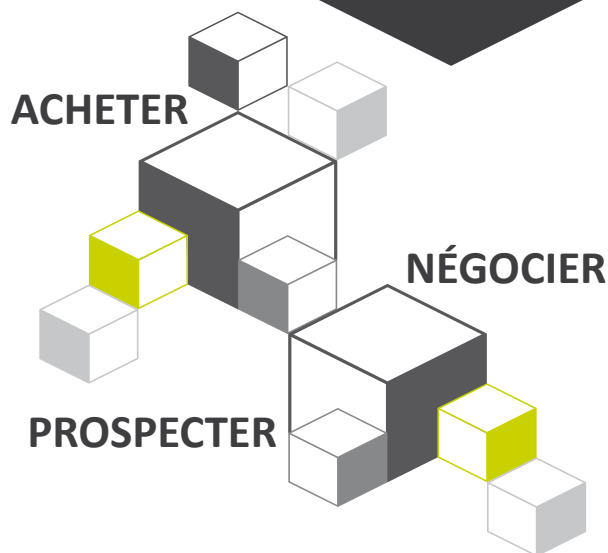
Quelle est ma formation ?

J'ai une double compétence, technique et commerciale. J'ai fait 3 ans d'école d'ingénieur après un DUT Sciences et génie des matériaux, complétés par un diplôme spécialisé en école de commerce.

Mais d'autres parcours existent, contacte vite ton CIO !

Et dans quelques années ?

Je pourrai devenir directeur des achats, ingénieur d'affaires ou technico-commercial.



Témoignage Johan, 23 ans

« J'achète de l'acier en France et à l'étranger pour mon entreprise.

J'identifie d'abord les besoins avec mes collègues de la Production et du service Qualité. Ensuite, en véritable détective, je traque les fournisseurs : par Internet, par le biais des annuaires de professionnels ou de bases de données.

J'utilise aussi des plateformes d'enchères en ligne pour mettre en concurrence différents fournisseurs.

Puis le marathon de la négociation commence. J'aime particulièrement cette phase car elle couronne l'ensemble de mon travail. J'apprécie aussi l'ouverture d'esprit à laquelle me conduit mon métier car je dois m'adapter à la culture des différents fournisseurs avec lesquels je traite. »