

Acheteur international H/F

Sa mission

Ce professionnel a pour mission de rechercher, choisir et négocier la meilleure offre de produits sur un marché donné. Ses critères sont relatifs à la stratégie marketing et commerciale de l'entreprise.

Il gère son portefeuille de fournisseurs étrangers qu'il fidélise et fait évoluer. Ce métier exige des déplacements sur le territoire mais aussi à l'étranger.

L'Acheteur international peut exercer dans les services, l'industrie, ou la grande distribution mais principalement dans les deux derniers secteurs.

Les Acheteurs sont peu nombreux.

Ses activités

Même si les activités de l'Acheteur international peuvent varier en fonction de la taille de l'entreprise, il doit essentiellement :

✓ **Participer à la définition des besoins**

- Aider le service Production, Marketing ou Commercial à définir ses exigences lors de groupes de travail
- Participer à l'élaboration des cahiers des charges

✓ **Prospecter des fournisseurs**

- Rechercher les produits correspondants en se basant sur des études de marché réalisées par sa propre société ou par des sociétés d'études spécialisées
- Evaluer le marché sur un ou plusieurs pays
- Sélectionner les fournisseurs en fonction des prestations proposées
- Participer à des salons professionnels

✓ **Négocier avec les fournisseurs**

- Evaluer les capacités des fournisseurs
- Négocier les produits, la quantité, les tarifs et les conditions d'achat et d'approvisionnement afin de développer la marge
- Gérer son portefeuille de fournisseurs

✓ **Gérer les contrats**

- Rédiger les contrats
- Suivre leur exécution
- Etre garant de la conformité des produits par rapport aux exigences de qualité, de délais de fabrication et de livraison

0 820 012 112

Service 0,12 € / min
+ prix appel

entreprises.cci-paris-idf.fr

✓ **Gérer un budget**

- suivre le budget achat
- passer les commandes selon l'état des stocks

✓ **Assurer une veille de marché**

- Prendre des informations régulières sur le marché et notamment grâce à l'outil Internet
- Etudier les pratiques de la concurrence

Lorsque l'Acheteur international exerce dans une entreprise de fabrication, il provisionne les matières premières, réserve les capacités de production dans les usines en fonction des commandes passées et suit la production.

Ses connaissances

- Caractéristiques des produits (techniques de fabrication, matériaux utilisés, évolution des technologies)
- Règles du commerce international (réglementation douanière, assurance, paiement...)
- Anglais et langue supplémentaire (selon la localisation des fournisseurs)
- Progiciel de gestion intégrée
- Outils bureautiques

Ses qualités

- Capacité de négociation
- Capacité à anticiper les désirs de la clientèle
- Sens de l'argumentation
- Adaptabilité
- Esprit d'analyse
- Rigueur, organisation et méthode
- Esprit d'initiative
- Intérêt pour les aspects techniques d'un produit
- Résistance à la fatigue physique et nerveuse

Ses voies d'accès au métier

Le métier d'Acheteur international est généralement accessible à partir d'une formation de niveau Bac+2 de type BTS Techniques de Commercialisation ou DUT Commercial. Toutefois, le niveau Bac+4 ou 5 tend à se développer (école de commerce ou d'ingénieurs avec une spécialisation dans le domaine technique de l'entreprise).

Le métier est accessible à un débutant qui sera d'abord Assistant acheteur (mission principale de contact avec les fournisseurs et partie administrative du travail).

0 820 012 112

Service 0,12 € / min
+ prix appel

entreprises.cci-paris-idf.fr

Pour plus d'informations :

- www.onisep.fr
- www.cidj.com
- www.letudiant.fr
- www.studyrama.com

Pour déposer vos offres d'emploi gratuitement sur notre site emploi :

<http://bourse-emploi-paris.fr/>

0 820 012 112

Service 0,12 € / min
+ prix appel

entreprises.cci-paris-idf.fr