

ACHETEUR-SE / VENDEUR-SE



Secteur :

> **Commerces de gros**



Insertion professionnelle :



Affinité :

Le travail en équipe
Le contact humain



Perspectives d'évolution :



Niveau d'étude conseillé :

BAC +3

L'étendue des missions de l'acheteur-se / vendeur-se peut considérablement varier en fonction de la taille et de l'organisation de l'entreprise : il/elle peut être **centré sur une fonction spécifique** (achat, recherche de produit, négociation, etc.) ou au contraire **couvrir un périmètre d'activités large** (de la négociation des achats jusqu'à la gestion des assortiments, des performances et à la promotion des ventes). Dans sa fonction, l'acheteur-se / vendeur-se peut assurer une mission d'encadrement, avec l'animation d'une équipe plus ou moins importante.

Les missions



- ✓ Développement d'un réseau de fournisseurs
- ✓ Analyse et formalisation des besoins
- ✓ Réalisation des achats
- ✓ Démarche d'optimisation de l'activité
- ✓ Conduite de projet avec des fournisseurs et/ou des partenaires

Le lieu de travail



- ✓ Entrepôts ou plateformes d'entreprise du secteur

Les qualités requises



- ✓ Organisation
- ✓ Esprit d'équipe
- ✓ Aisance relationnelle
- ✓ Sens de la communication
- ✓ Rigueur

Les formations possibles



- ✓ [Certification acheteur](#)
- ✓ [BUT techniques de commercialisation : business international : achat et vente](#)
- ✓ [Master gestion de production, logistique, achats](#)

Les possibilités d'évolution



- ✓ Directeur(rice) des achats
- ✓ Responsable approvisionnement

Comment accéder à ce métier ?

Se former en alternance

En savoir plus +

Se faire accompagner

En savoir plus ✓

Découvrez les métiers en visites immersives 360°



Les métiers de la distribution en
produits de décoration du
bâtiment

Faire la visite ✓



Les métiers de la distribution de
produits électriques, sanitaires et
génie climatique

Faire la visite ✓