

ACHETEUR(SE)/VENDEUR(SE)



Secteur :

► **Commerces de gros**



Affinité :

Le contact humain
Le travail en équipe



Niveau d'étude conseillé :

BAC +3



Insertion professionnelle :



Perspectives d'évolution :



L'étendue des missions de l'acheteur/vendeur peut considérablement varier en fonction de la taille et de l'organisation de l'entreprise : il 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/vendeur 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

Niveau bac +3

- ✓ Licence commerce

Niveau bac + 5

- ✓ Master dans le domaine du commerce, achats ou en école de commerce

Les possibilités d'évolution

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

Comment accéder à ce métier ?

Se former en alternance



Se faire accompagner pour y accéder

