

Acheteur en viande



Descriptif

L'acheteur en viande et abats de centrale d'achat, de plateforme ou de réseaux de commerçants, est chargé de sélectionner les fournisseurs et de référencer les produits dont son entreprise a besoin.

Le métier vise à appliquer la politique de l'enseigne en matière de gamme et d'assortiment dans le secteur de la viande, à découvrir des produits qui lui permettront de se démarquer, mais aussi à négocier les meilleures conditions de prix, de délais de livraison et de services après-vente.

Le +

L'acheteur en viande et abats (produits tripiers) occupe une place stratégique dans les centrales d'achat et plateformes de la grande distribution ; c'est un secteur qui offre d'importantes possibilités d'évolution.

Qualifications

- Licence PRO spécialisée en achats.
- Diplôme d'écoles supérieures de commerce.
- Diplôme d'ingénieur.
- Mastère spécialisé en achat proposé par les grandes écoles de commerce.

Lieu de travail

- ➔ Grande distribution
- ➔ Restauration
- ➔ Secteur de la boucherie



Acheteur en viande

Activités

- **Définition** des besoins de l'entreprise en produits viandes et abats (produits tripiers) et participation à l'élaboration des cahiers des charges.
- **Sélection** des fournisseurs, en fonction de la gamme, de l'assortiment et de la politique qualité/prix de l'enseigne.
- **Négociation** sur les quantités, les prix, les promotions, les délais de livraison, afin d'obtenir les conditions les plus avantageuses.
- **Prospection** de nouveaux fournisseurs potentiels.

Compétences

Une bonne connaissance des techniques d'achat et de vente ainsi que de la réglementation en matière de relations commerciales est indispensable. L'acheteur doit également disposer de méthodes rigoureuses pour s'informer sur les produits et leurs caractéristiques et se constituer une documentation importante constamment mise à jour.

Qualités requises

Esprit d'initiative, curiosité, sens de l'écoute, du dialogue et bon relationnel.

