

CARTOGRAPHIE GROUPE

Groupe de famille : Chaîne logistique d'approvisionnement

Famille : Achats

EXIGENCES DE L'EMPLOI**NIVEAU DE FORMATION SOUHAITE**

Bac + 3 à Bac + 5

THEMES DE FORMATION

Management de projet – Langue – Marketing - Achat

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE SOUHAITEE

Débutant accepté. 2 ans d'expérience apprécié

ENVIRONNEMENT DU POSTE**INTERNES**

Ensemble des fonctions de l'entreprise – Réseau achat

EXTERNES

Fournisseurs - Prospects

FINALITÉ

Rechercher et sélectionner des produits et des fournisseurs selon la stratégie de l'entreprise en déroulant le process achats, de l'analyse du marché jusqu'à la contractualisation, dans le respect des objectifs de coûts, délais et qualité.

MISSIONS**SOUS LA RESPONSABILITE DU RESPONSABLE ACHATS / DIRECTEUR ACHATS :****DEFINITION DES BESOINS DE L'ENTREPRISE**

- Recueillir auprès des différentes directions (opérationnelles, supports et projets) les besoins correspondant à son portefeuille : déterminer les volumes d'achats, estimer les échéances, identifier les caractéristiques techniques et fonctionnelles du produit, les critères de qualité attendus.
- Appuyer le client interne dans la rédaction de son cahier des charges et savoir être force de proposition.
- Définir la stratégie de consultation et d'acquisition en accord avec la politique achat de l'entreprise y compris en phase étude.

DEROULEMENT DU PROCESS ACHAT

- Réaliser des études de marché et prospecter les fournisseurs capables de fournir la prestation demandée (services, matériaux, produits transformés)
- Contribuer par ses actions à la dynamique du réseau achat (informer le réseau en cas de problème avec un fournisseur, se renseigner sur l'historique fournisseur, identifier des possibilités de mutualiser)
- Lancer les procédures, analyser les appels d'offres et gérer les négociations dans le respect de la charte éthique de l'entreprise
- Contractualiser sur la base des supports en vigueur (accords-cadres, commandes uniques).et alerter les services juridiques en cas de litige ou de doute.
- Assurer la promotion de ses actions et des consignes achat auprès de ses clients internes et des réseaux transverses.

SUIVI DES FOURNISSEURS ET DES CONTRATS

- Constituer et enrichir un panel de fournisseurs et développer avec eux des relations privilégiées (mise à jour d'informations, intégration de nouveaux fournisseurs...)
- Manager la relation commerciale : suivre les évaluations et les REX et intervenir en cas de litige ou de non-respect du cahier des charges.
- Suivre le budget / objectifs achats pour chaque famille de produits ou chaque projet et effectuer des reportings réguliers auprès de la direction des achats ou opérationnelle.
- Mener en parallèle une veille active sur les évolutions des produits, des services et des innovations pour chaque gamme de produits et remonter les informations au responsable de marché.

ACHETEUR (H/F)

COMPETENCES PRINCIPALES ATTENDUES DANS L'EMPLOI

COMPETENCES TECHNIQUES	NIVEAU MOYEN ATTENDU*
Accompagner au changement	1
Analyser des données	2
Anticiper et gérer les risques	2
Gérer la relation fournisseurs	2
Gérer les interfaces	2
Connaître la législation spécifique à son activité	2
Connaître les outils informatiques dédiés à son activité (E achat)	2
Connaître le domaine du Marketing	2
Connaître les modes opératoires et procédés propres à son(ses) activité(s)	2
Rédiger et mettre en forme de documents professionnels	2
Connaître les techniques commerciales	2

COMPETENCES COMPORTEMENTALES	NIVEAU MOYEN ATTENDU*
Communiquer à l'écrit	2
Communiquer à l'oral	2
Gérer son temps et ses priorités, ainsi que celles de son équipe	2
Faire preuve d'anticipation	2
Etre orienté résultats	2
Faire preuve de maîtrise de soi	3
Faire preuve de rigueur	3
Avoir le sens des affaires	2
Faire preuve d'adaptation	3
Avoir de l'influence et convaincre	3
Avoir le sens du service et de la relation client	3

* *Echelle de mesure* : 1 = Notion / 2 = Applications simples / 3 = Maîtrise / 4 = Expertise