

Acheteur/euse criée

Famille de métier : Achat/commercialisation

Codes ROME : M1101 - Achats

Définition

L'acheteur/euse criée sélectionne et achète des produits de la mer en criée

Exemples intitulés d'emplois : Acheteur/euse

Contexte d'exercice du métier

Il/elle réalise les achats au niveau local et/ou national, directement en criée.
L'activité peut s'exercer les fins de semaine, jours fériés, de nuit (tôt le matin).

Activités professionnelles

Tous les professionnels exerçant ce métier ne réalisent pas systématiquement toutes les activités ci-dessous. Certaines peuvent en effet être confiées à d'autres professionnels, en fonction de l'organisation et de la taille de l'entreprise et du niveau de responsabilité du poste.

Achats en criée

- ▶ Evaluation des offres en termes de prix et réponses aux attentes clients
- ▶ Négociation des prix d'achats et des volumes avec les fournisseurs
- ▶ Conclusion et signature de contrats d'achats
- ▶ Suivi de la qualité et de la quantité des produits disponibles
- ▶ Passation des commandes
- ▶ Gestion des documents de vente

Gestion des stocks et qualité

- ▶ Suivi des résultats des opérations d'agrégage
- ▶ Suivi de la qualité et de la quantité des produits en stock

- ▶ Suivi quotidien des flux de commande

Activités pouvant être réalisées par l'acheteur/euse criée :

Réalisation d'opérations d'agrégage

- ▶ Contrôle visuel lors du déchargement
- ▶ Renseignement des documents de réception
- ▶ Réalisation d'échantillons
- ▶ Réalisation des différents contrôles qualitatifs (contrôles visuels, température, état de fraîcheur, calibre ...)
- ▶ Entretien des appareils de contrôle et de mesure

Compétences

Analyser les besoins et les évolutions des marchés locaux et nationaux

- ✓ Conduire une veille concurrentielle
- ✓ Identifier les risques de variation des volumes, des prix et de la qualité
- ✓ Identifier les modes de consommation, circuits de distribution, environnements concurrentiels des marchés
- ✓ Evaluer l'impact des variations sur son activité commerciale

Acheter des produits de la mer

- ✓ Calculer les quantités à acheter à partir d'une anticipation des risques de variation, de l'état des stocks et d'une anticipation des ventes à venir
- ✓ Concevoir et mettre en œuvre un système d'achat pertinent (meilleurs produits, prix, calibres ...)
- ✓ Contrôler la qualité des produits et la conformité des documents qui les accompagnent aux normes, référentiels, réglementations en vigueur et cahiers des charges des clients
- ✓ Acheter les produits de la mer en fonction de leurs caractéristiques et de l'évolution des marchés dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise
- ✓ Résister aux emballements ou aux tensions sur les marchés

Suivre et évaluer ses résultats

- ✓ Enregistrer les informations relatives à son activité commerciale sur des outils de suivi
- ✓ Mesurer la performance de son activité commerciale
- ✓ Identifier les réajustements à opérer en fonction des résultats obtenus
- ✓ Proposer et négocier avec l'entreprise des objectifs commerciaux et un plan d'actions

Compétence transverse

Transmettre, recevoir des informations et travailler en équipe

- ✓ S'approprier des consignes et les procédures et les appliquer
- ✓ Communiquer avec les différents interlocuteurs (équipe, hiérarchie...) en prenant en compte leurs demandes et les informations qu'ils apportent
- ✓ Renseigner des données sur un support approprié
- ✓ Utiliser correctement le langage technique en usage dans la profession
- ✓ Situer son activité dans le fonctionnement de l'équipe, du service et de l'entreprise
- ✓ Adapter son activité aux besoins de l'organisation et au travail en équipe
- ✓ Identifier l'impact de son activité sur le client externe ou interne (les autres services)

Compétence supplémentaire pouvant être mise en œuvre par l'acheteur/euse créée :

Réaliser des opérations d'agrégé

- ✓ Réaliser des contrôles quantitatifs des produits et l'état des supports à leur arrivée (comptage des supports, des colis et des produits par colis, pesage...)
- ✓ Identifier la présence de produits sensibles nécessitant un traitement ou un contrôle spécifique et les isoler
- ✓ Déterminer le volume d'échantillon à prélever et le nombre de prises en fonction de la nature et de la quantité des produits livrés
- ✓ Réaliser des prélèvements respectant les normes et consignes en vigueur en matière de fréquence et de technique de prélèvement
- ✓ Réaliser les contrôles des produits de la mer en utilisant les appareils de contrôle et de mesure adaptés (thermomètre, balance, ...) dans le respect des règles QHSE en vigueur
- ✓ Vérifier la conformité des produits aux référentiels et cahiers des charges en vigueur
- ✓ Détecter toute anomalie ou non-conformité des produits contrôlés et mettre en œuvre les mesures appropriées (tri, alerte de la hiérarchie pour décision, refus de produits ...)
- ✓ Enregistrer les résultats des opérations de contrôle à l'aide des outils ou documents de l'entreprise

Domaines de connaissances

Connaissances techniques sur les produits de la mer et services

- ▶ Caractéristiques des poissons, mollusques et crustacés : anatomie et physiologie appellations, taille, périodes de pêche et d'abondance, répartition géographique ...
- ▶ Gammes de produits de l'entreprise
- ▶ Fonctionnement des criées
- ▶ Besoins des clients

Commerce

- ▶ Techniques de sourcing
- ▶ Techniques d'achats et de négociation
- ▶ Techniques de négociation commerciale

Outils bureautiques et informatiques

- ▶ Logiciels de traitement de texte, tableurs

- ▶ Internet
- ▶ Messagerie électronique
- ▶ ERP

Communication

- ▶ Langues étrangères (principalement anglais, italien, espagnol)

Organisation / Gestion des stocks

- ▶ Techniques de gestion du temps
- ▶ Méthodes et outils du travail en équipe
- ▶ Outils de gestion des stocks

Législation / Règlementation

- ▶ Législation et réglementation concernant les produits de la mer

Comment devenir acheteur/euse criée ?

Le métier est accessible après une première expérience dans une entreprise de mareyage ou une criée permettant une bonne connaissance des produits de la mer et/ou après une formation ou une première expérience dans le domaine des achats et/ou de la vente/relation client.

Certifications en lien avec le métier

- Bac Pro Vente Négociation Prospection Suivi de Clientèle
- Bac Pro Commerce
- BTS Management des Unités Commerciales
- BTSA technico-commercial option Produits alimentaires et boissons
- Licence Professionnelle commerce spécialité agroalimentaire et agrofournitures

Quelles évolutions possibles ?

L'acheteur/euse criée peut évoluer vers une diversification des activités et une spécialisation sur les marchés internationaux.

Ils/elles peuvent également accéder à des métiers du management commercial : responsable commercial(e), ...