

Acheteur/euse international/e

Famille de métier : Achat/commercialisation

Codes ROME : M1101 - Achats

Définition

L'acheteur/euse International/e sélectionne et achète des produits de la mer sur les marchés internationaux et prospecte auprès de nouveaux fournisseurs.

Contexte d'exercice du métier

Il/elle réalise les achats au niveau international. La maîtrise d'une ou plusieurs langues étrangères est indispensable.

L'activité peut s'exercer les fins de semaine, jours fériés, de nuit, en fonction des différents fuseaux horaires.

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.

Suivi des marchés internationaux

- ▶ Suivi des évolutions des marchés internationaux
- ▶ Veille réglementaire et juridique liée à l'import de produit de la mer

Achats et relation fournisseurs

- ▶ Recherche d'informations sur de nouveaux fournisseurs
- ▶ Prospection de nouveaux fournisseurs et nouveaux produits
- ▶ 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 de la liasse documentaire et réglementaire à l'import

Gestion des stocks et qualité

- ▶ Suivi de la qualité et de la quantité des produits en stock
- ▶ Suivi quotidien des flux de commande

Compétences

Analyser les besoins et les évolutions des marchés en France et à l'International

- ✓ Conduire une veille concurrentielle sur les différents marchés
- ✓ 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 en France et à l'International
- ✓ Evaluer l'impact des variations sur son activité commerciale

Développer un réseau international de fournisseurs

- ✓ Rechercher de nouveaux fournisseurs sur les marchés internationaux
- ✓ Négocier des partenariats et les termes des contrats passés avec les fournisseurs
- ✓ Construire et entretenir sur la durée des relations de confiance avec les fournisseurs

Conduire des négociations en français et dans une ou plusieurs langue(s) étrangère(s)

- ✓ Conduire en français et dans une ou plusieurs langue(s) étrangère(s) une négociation en recherchant un accord et en s'adaptant aux usages du fournisseur
- ✓ Formuler des propositions alternatives en cas de désaccord
- ✓ Identifier et mettre en avant les éléments propices à la conclusion du contrat

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 conformité des produits à l'import et 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 internationaux 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)

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
- ▶ Circuits de distribution
- ▶ Marchés internationaux
- ▶ Spécificités mondiales

Commerce

- ▶ Techniques de sourcing
- ▶ Techniques d'achats et de négociation
- ▶ Commerce international (import - export)
- ▶ Techniques de négociation commerciale à l'international

Outils bureautiques et informatiques

- ▶ Logiciels de traitement de texte, tableurs
- ▶ Internet

- ▶ Messagerie électronique
- ▶ Outils professionnels liés aux marchés internationaux
- ▶ 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 / Réglementation

- ▶ Législation et réglementation concernant les produits de la mer
- ▶ Législation sur le commerce international

Comment devenir acheteur/euse international/e ?

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, principalement à l'international.

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 International/e peut évoluer vers une diversification des activités et une spécialisation sur de nouveaux marchés.

Il/elle peut également accéder à des métiers du management commercial : responsable commercial(e), ...