

Acheteur/euse –vendeur/euse

Famille de métier : Achat/commercialisation

Codes ROME : M1101 - Achats
D1407 - Relation technico-commerciale
D1107 - Vente en gros de produits frais

Définition

Il/elle réalise l'achat des produits de la mer en criées et/ou sur les marchés internationaux et leur commercialisation auprès d'un portefeuille de clients professionnels et des prospects.

Exemples intitulés d'emplois : Acheteur(euse) – vendeur(euse)

Contexte d'exercice du métier

Il/elle réalise les achats/ventes au niveau local, national et/ou international.
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 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

Prospection et organisation de l'activité commerciale

- ▶ Constitution d'un fichier de prospects
- ▶ Formalisation d'un plan d'actions commerciales sur un secteur géographique ou un marché
- ▶ Présentation de l'offre de l'entreprise aux clients et prospects
- ▶ Recueil d'informations sur les tendances des marchés en France et à l'international

Gestion des stocks et qualité

- ▶ Suivi des résultats des opérations d'agrèage
- ▶ Suivi de la qualité et de la quantité des produits en stock
- ▶ Suivi quotidien des flux de commande

Vente et relation clients

- ▶ Collecte d'informations sur les besoins du client
- ▶ Elaboration des offres commerciales
- ▶ Prise de commandes et négociation des prix et conditions de vente
- ▶ Suivi des ventes et de la performance commerciale

Activités pouvant être réalisées par l'acheteur/euse –vendeur/euse :

Gestion et suivi administratif du fichier de clients et prospects

- ▶ Vérification de la solvabilité des clients
- ▶ Mise à jour du fichier de clients et de prospects
- ▶ Gestion des aléas et traitement des litiges
- ▶ Transmission d'informations

Compétences

Analyser les besoins et les évolutions des marchés locaux, nationaux et internationaux

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

Développer un réseau de fournisseurs local, national et international

- ✓ Rechercher de nouveaux fournisseurs
- ✓ 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

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 dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise
- ✓ Résister aux emballements ou aux tensions sur les marchés

Vendre des produits de la mer

- ✓ Identifier les besoins du client
- ✓ Conseiller le client vers les produits (caractéristiques, types d'utilisation...) correspondant à ses besoins
- ✓ Conduire une négociation avec un client en tenant compte des contraintes liées à l'export (transport, droits de douane, taxes, ...)
- ✓ Calculer un prix de revient, un coût, une marge
- ✓ Répondre aux objections du client
- ✓ Valoriser la décision prise ou l'acte d'achat réalisé par le client

Assurer la relation client

- ✓ Réaliser un suivi fiable des commandes clients, les prévenir des ruptures ou retards de livraisons
- ✓ Identifier des produits de substitution en cas de rupture
- ✓ Traiter les litiges et réclamations en préservant une relation commerciale de qualité avec les clients

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 les 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
- ▶ Marchés / criées
- ▶ Clients / Besoins des clients

Commerce

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

Outils bureautiques et informatiques

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

- ▶ Outils professionnels liés aux marchés internationaux
- ▶ ERP
- ▶ GRC/CRM
- ▶ Outils informatiques de gestion

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
- ▶ Législation sur le commerce international

Comment devenir acheteur/euse –vendeur/euse ?

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-vendeur/euse peut évoluer vers une diversification de ses activités et/ou une spécialisation sur les marchés internationaux.

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