

Acheteuse | Acheteur

AUTRES APPELLATIONS D'EMPLOI

Approvisionnement, Gérant des achats, Responsable des achats



Description

L'acheteur acquiert des marchandises pour la revente dans des commerces de détail et est généralement responsable des activités commerciales de ces établissements. Son rôle vise avant tout à négocier les meilleurs tarifs et délais de vente, ainsi qu'à assurer la qualité des produits pour l'entreprise.



Principales responsabilités

- Rencontrer les fournisseurs et négocier les prix, les rabais, les modalités de crédit et le transport des marchandises;
- Établir et maintenir des contacts avec les fournisseurs;
- Étudier des analyses de marché, des revues pertinentes et des catalogues publicitaires, et visiter des salons professionnels, des expositions, des usines et des présentations de concepteurs de produits;
- Examiner les besoins du commerce et déterminer la quantité et la sélection des marchandises à acheter;
- Choisir la marchandise qui répond le mieux aux exigences du commerce;
- Choisir et acheter des marchandises pour la revente;
- Organiser et superviser la distribution des marchandises aux points de vente et maintenir des stocks adéquats.



Tu aimes travailler selon des normes établies, tu n'as pas peur de prendre des décisions, et tu fais preuve d'un certain pouvoir de persuasion ? Le métier d'acheteur est celui qu'il TE faut !



Environnement de travail

- La personne doit se déplacer sur de courtes et de longues distances pour rencontrer des fournisseurs à l'extérieur et pour participer à des foires commerciales;
- Contact constant avec des fournisseurs locaux et internationaux.



Savoir-être

- Caractère méthodique;
- Sens de la précision;
- Souci du détail;
- Esprit analytique;
- Rigueur.



Savoir-faire

- Capacité à travailler en réseau;
- Maîtrise des techniques de négociation;
- Maîtrise de la suite MS Office (Excel).

Les superviseurs des acheteurs et les acheteurs en chef doivent posséder de l'expérience dans le domaine de la supervision ou dans une gamme de marchandises particulières.



Conditions d'accès à la profession

- Diplôme d'études collégiales (DEC) ou universitaires en administration des affaires, en marketing ou dans un domaine apparenté;
- 3 à 5 ans d'expérience dans la vente au détail sont habituellement exigés;
- Maîtrise de plusieurs langues : un atout.



Progression de carrière

Directeur du service des approvisionnements

Directeur des achats

Acheteur

Note : Le masculin est utilisé uniquement à des fins de lisibilité et ne se veut aucunement discriminatoire. Les informations présentées dans cette fiche reposent sur une analyse interne et doivent être adaptées à la réalité des détaillants.

Cette fiche a été produite grâce à la contribution financière de la Commission des partenaires du marché du travail et avec l'appui des partenaires du marché du travail.