Formation acheteur dans la distribution

PostÃ© par: formations-concours
Publiée le : 5/11/2008 8:27:59

Lâ€™acheteur est un professionnel de la distribution. Il est responsable de lâ€™approvisionnement en marchandises. Il prospecte les marchÃ©s, choisit les produits et nÃ©gocie les tarifs en fonction des besoins qualitatifs et quantitatifs de lâ€™entreprise. Cette opÃ©ration sâ€™effectue soit directement auprÃ¨s des fabricants, soit par lâ€™intermÃ©diaire de grossistes. On distingue deux fonctions diffÃ©rentes : lâ€™acheteur en centrale dâ€™achat et lâ€™acheteur international.Â
Description des tÃ¢ches / conditions de travailL'acheteur peut travailler dans la distribution, l'industrie ou les services habillement, bois, papier, pharmacie, plastique, distribution, etc. Dans le service public, il travaille dans une union des groupements d'achats publics (UGAP) qui est aussi une centrale d'achat. Il peut Ãªtre spÃ©cialisÃ© dans un type de produits. Dans la grande distribution, lâ€™acheteur en centrale dâ€™achat a pour mission de jouer sur les quantitÃ©s de commandes pour obtenir les meilleurs prix auprÃ¨s des fournisseurs tout en veillant au niveau de la qualitÃ©. Câ€™est lui qui permet Ã lâ€™ensemble des magasins affiliÃ©s Ã une centrale dâ€™achat dâ€™obtenir les meilleures marges. Son rÃ´le aussi est de dâ€™identifier les produits qui se vendront le mieux. Intuitif, il a un sens aigu de lâ€™analyse, de lâ€™air du temps et des modes. **Lâ€™acheteur international** prospecte les fournisseurs dâ€™un continent Ã lâ€™autre. Lui aussi veille au meilleur rapport qualitÃ©/prix. Son art de la nÃ©gociation ne suffit pas sans connaissances appropriÃ©es. Il doit maÃ®triser des langues, les arcanes du transport international, les problÃ¨mes dâ€™assurance et les rÃ©glementations douaniÃ¨res. Son expÃ©rience doit lui permettre aussi dâ€™Ã©valuer les risques de toute nature. Ces deux professionnels travaillent en concertation avec les chefs des ventes et les chefs de magasin. Dans certains cas, les horaires peuvent Ãªtre trÃ¨s lourds. Surtout en dÃ©but dâ€™annÃ©e dans la distribution lors de la nÃ©gociation des contrats annuels ou en pÃ©riode de pointe de production dans lâ€™industrie.Â

Salaires / revenus Un jeune dÃ©butant non cadre est payÃ© aux alentours de 2 000 â‚¬ brut par mois. Cependant les salaires sont trÃ¨s disparates et dÃ©pendent beaucoup du secteur d'activitÃ© et de la fonction exercÃ©e : assistant achat, approvisionneur, acheteur industriel... Le salaire d'un professionnel confirmÃ© atteint 6 000 Ã 6 500Â â‚¬ par mois.

Evolution professionnelleLâ€™acheteur peut devenir chef ou directeur dâ€™un service achat. Dans la distribution, il existe une promotion intermÃ©diaire : chef de groupe. Â **Etudes / formations**
Lâ€™acheteur en centrale dâ€™achat est le plus souvent titulaire dâ€™un BTS ou dâ€™un DUT commercial aprÃ¨s avoir fait ses preuves dans la grande distribution :
- BTS management des unitÃ©s commerciale
- BTS technico-commercial
- BTS nÃ©gociation et relation client,
- BTS commerce international,
- DUT techniques de commercialisation.

Cependant, les diplÃ´mÃ©s bac + 4 ou 5 des Ã©coles de gestion et de commerce ou de vente sont de plus en plus recherchÃ©s.

Lâ€™acheteur international a suivi une formation adaptÃ©e de commerce international. Les universitÃ©s ou des IUP prÃ©parent Ã de nombreux masters 1 etÂ 2 dans les domaines de la vente, de lâ€™Ã©conomie et du commerce : Paris 2, 3, Poitiers, Montpellier 1, Rennes 1, Lyon 3, Lille 2, etc. (contacter les SCUIO des universitÃ©s).
Lâ€™acheteur est parfois aussi un ingÃ©nieur ayant reÃ§u une formation complÃ©mentaire.Â