

Acheteur(euse) vendeur(euse) sur les marchés internationaux

Présentation du métier

Définition du métier

Après analyse et suivi du marché et analyse des besoins clients et offres des fournisseurs, achète et vend des céréales et matières premières, négocie les prix et les délais de livraison et supervise l'exécution des contrats d'achat et de vente selon les clauses (quantité, qualité, ...)
Développe un portefeuille de nouveaux clients / nouveaux fournisseurs et en assure le suivi.

Exemples d'appellations du métier

| |
|----------------------------------|
| Responsable achats céréales |
| Acheteur céréales |
| Responsable achats intrants |
| Acheteur/euse matières premières |
| Responsable filière |
| Trader |

Fiche(s) ROME de référence

M1101 - Achats

Type d'entreprise / branche

| | |
|----------|---|
| X | Entreprises des branches du commerce agricole |
| | Entreprise de la branche des industries et commerces en gros des vins, cidres, spiritueux, sirops, jus de fruits et boissons diverses |
| | Structures de la branche de la MSA |
| | Entreprises des branches de la Pêche, de l'aquaculture et de la coopération maritime |
| | Entreprises des branches de la production agricole |

Conditions d'exercice du métier

| | Non significatif | Significatif |
|---|------------------|--------------|
| Travail en extérieur | X | |
| Travail en zones sous conditions physiques contrôlées | X | |
| Manipulation de produits dangereux | X | |
| Manipulation et port de charges | X | |
| Travail en zone réglementée | X | |
| Travail en hauteur | X | |

| | | |
|--|---|---|
| Travail en horaires atypiques | X | |
| Forte variation de l'activité dans le temps | | X |
| Travail répétitif | X | |
| Travail en équipe | | X |
| Travail isolé | X | |
| Travail avec des déplacements | | X |
| Télétravail possible | | X |
| Travail nécessitant des habilitations spécifiques | X | |
| Travail nécessitant le port d'une tenue spécifique (*) | X | |

(*) et/ou d'équipements de protection

Niveau de qualification associé

| CNCP | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
|-------------------------|----------|---------|----------|----|--------|----------|
| Diplôme | CAP, BEP | BAC, BP | BTS, DUT | LP | Master | Doctorat |
| Niveau inférieur inclus | | | | X | | |
| Niveau supérieur inclus | | | | | X | |

Conditions d'accès au métier

Une certification de niveau 6 ou 7 (Master) dans le domaine du commerce, des achats ou dans le domaine agricole (école d'ingénieur) est préférable. Une première expérience professionnelle dans le domaine des achats ou la négociation peut être exigée.

Activités et compétences du métier

Premier couple « activité-compétence » professionnelles

| Veille relative aux évolutions du marché et de la réglementation des processus d'achat | Rechercher et analyser les informations sur les évolutions réglementaires, organisationnelles et les besoins des clients finaux liés aux achats de matières premières et de céréales |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none">> Examen des caractéristiques du marché, du territoire, du portefeuille> Définition des besoins des clients finaux> Réalisation d'une veille sur les évolutions réglementaires et organisationnelles relatives aux processus d'achat> Veille produit et de marché> Elaboration et mise à jour d'une base documentaire | <ul style="list-style-type: none">> Analyser l'état des marchés internationaux et l'évolution des prix des matières premières et des céréales en tenant compte des facteurs pouvant influencer leur disponibilité et leur prix (climat, contexte géopolitique, ...)> Caractériser les besoins des clients finaux en mobilisant différents interlocuteurs au sein de l'entreprise> Repérer les évolutions réglementaires et organisationnelles permettant d'améliorer et d'optimiser les processus d'achats de matières premières et de céréales> Elaborer une base documentaire intégrant les évolutions de produits et de marché |

Mots clés du couple activité-compétence

| | |
|---------------|---------------------|
| MOT_CLE_ACT_1 | Veille |
| MOT_CLE_ACT_2 | Etat des marchés |
| MOT_CLE_ACT_3 | Analyse des besoins |

Second couple « activité-compétence » professionnelles

| | |
|--|--|
| <p>Négociation et suivi de l'exécution de contrats d'achats de céréales et de matières premières</p> | <p>Conduire des négociations avec les fournisseurs dans le cadre d'une activité de commerce agricole</p> |
| <ul style="list-style-type: none"> > Recherche et sélection de produits > Elaboration d'appels d'offres et exploitation des réponses > Négociation des conditions d'achats > Contrôle du respect de la structure prix de l'entreprise et du budget alloué > Contrôle du respect de la démarche qualité | <ul style="list-style-type: none"> > Repérer dans l'offre des fournisseurs les produits répondant aux besoins des clients de l'entreprise et aux sollicitations des commerciaux grands comptes > Préparer et conduire des négociations en français et en langue étrangère en s'appuyant sur différents leviers et en tenant compte des services proposés par les fournisseurs et des contraintes économiques et financières de l'entreprise > Négocier selon la nature de la relation commerciale établie avec le fournisseur et selon le cadre dans lequel elle a lieu (périodique ou exceptionnel) > Comparer les offres de différents fournisseurs en fonction de critères-clés |

Mots clés du couple activité -compétence

| | |
|---------------|--------------|
| MOT_CLE_ACT_1 | Négociation |
| MOT_CLE_ACT_2 | Achats |
| MOT_CLE_ACT_3 | Fournisseurs |

Troisième couple « activité-compétence » professionnelles

| Elaboration et négociation d'offres commerciales | Concevoir et négocier des offres commerciales au meilleur prix en tenant compte de la diversité de clients |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> > Elaboration d'offres commerciales globales ou de contrats nationaux ou internationaux, en partenariat avec les différents services concernés au sein de l'entreprise > Présentation des offres auprès des clients ou prospects > Négociation des offres commerciales | <ul style="list-style-type: none"> > Analyser les contraintes techniques, juridiques et financières dans le cadre d'une offre commerciale > Construire un prix et une offre tarifaire adaptés au client ou au prospect (industriels, courtiers, négociants internationaux, ...) dans le respect de la politique tarifaire en vigueur et des objectifs en matière de marge > Préparer la négociation de l'offre en analysant les enjeux, objectifs, les forces, les faiblesses et les contraintes de chaque partie > Déterminer une tactique de négociation adaptée à ses interlocuteurs et aux enjeux de la négociation > Concevoir une argumentation permettant de traiter les objections et demandes de concession du client |

Mots clés du couple activité -compétence

| | |
|---------------|-------------------------|
| MOT_CLE_ACT_1 | Offre commerciale |
| MOT_CLE_ACT_2 | Négociation commerciale |

Quatrième couple « activité-compétence » professionnelles

| Recueil et synthèse des indicateurs de l'activité d'achats et de vente | Analyser les indicateurs de l'activité des achats et de vente |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> > Enregistrement des données relative au suivi de l'activité logistique et commerciale > Réalisation d'analyses prévisionnelles > Réalisation de comparaisons périodiques, produits, prix, producteurs ... > Reporting des indicateurs de performance et de qualité > Echange des informations auprès des services concernés et entre les différentes équipes | <ul style="list-style-type: none"> > Utiliser ou renseigner les outils dédiés à la traçabilité de l'activité d'achats et de ventes > Suivre périodiquement l'avancement des achats de matières premières et de céréales > Identifier les écarts à partir de l'analyse des indicateurs de performance > Identifier les dysfonctionnements et les anomalies > Effectuer un reporting des indicateurs de performance et de qualité > Transmettre oralement et par écrit les informations pertinentes en matière d'achats aux services concernés |

Mots clés du couple activité -compétence

| | |
|---------------|--------------------|
| MOT_CLE_ACT_1 | Analyse |
| MOT_CLE_ACT_2 | Indicateurs |
| MOT_CLE_ACT_3 | Matières premières |

Cinquième couple « activité-compétence » professionnelles

| Développement d'un réseau de fournisseurs et/ou de clients | Gérer les relations avec les fournisseurs et les clients en respectant la stratégie de développement durable de l'entreprise |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> > Visite de salons professionnels, e-sourcing, ... > Prospection de nouveaux fournisseurs / clients > Evaluation des capacités de réponse des fournisseurs > Constitution et animation des réseaux de fournisseurs et de clients > Capitalisation des informations sur les produits, les clients et les fournisseurs | <ul style="list-style-type: none"> > Repérer et exploiter les sources d'informations les plus pertinentes pour développer les réseaux de fournisseurs et de clients > Repérer les zones géographiques à prospecter en priorité en tenant compte des besoins d'approvisionnement, des objectifs commerciaux ainsi que de l'évolution de l'offre sur le marché > Evaluer la fiabilité des fournisseurs et leur capacité à assurer dans la durée des approvisionnements répondant aux besoins de l'entreprise |

Mots clés du couple activité -compétence

| | |
|---------------|-------------|
| MOT_CLE_ACT_1 | Prospection |
| MOT_CLE_ACT_2 | Réseau |

Ressources transverses mobilisées

| Ressources transverses | Niveau d'approfondissement |
|--|---|
| 1. Analyse et synthèse de l'information | Traiter et interpréter un flux important de données en mobilisant différents concepts, synthétiser les résultats de l'analyse pour orienter une prise de décision |
| 2. Résolution de problèmes | Elaborer une démarche / une méthode de résolution de problèmes complexes dans un environnement complexe, nouveau ou en évolution |
| 3. Autonomie | Organiser et prioriser son activité / celle de son équipe dans des environnements complexes Concevoir et organiser des processus de travail |
| 4. Innovation / amélioration continue | Proposer, de manière autonome et / ou dans le cadre d'une démarche collective, des pistes d'amélioration d'une activité ou d'un ensemble d'activités pouvant avoir des impacts sur des activités connexes |
| 5. Apprentissage et actualisation des compétences | Actualiser ses connaissances et ses compétences dans des différentes familles de situations connues Adapter ses manières d'apprendre à ses besoins et à son environnement |
| 6. Communication orale | Expliciter oralement un raisonnement complexe en tenant compte des enjeux liés à l'interaction |
| 7. Communication écrite | Utiliser et produire des textes élaborés, conformes aux exigences de son environnement |
| 8. Orientation client | Elaborer une offre / solution complexe et adaptée à l'évolution des contraintes et de l'environnement du client |
| 9. Travail en équipe | Collaborer avec différentes équipes, avec des experts, dans un environnement complexe, en faisant varier son rôle en fonction du contexte |
| 10. Influence et persuasion | Développer, entretenir et mobiliser un réseau de relais d'influence utiles à son activité. Réaliser une argumentation sur un sujet complexe / sensible à partir d'une analyse du positionnement, des forces et des faiblesses de ses interlocuteurs |
| 11. Gestion des relations interpersonnelles, des situations relationnelles délicates | Analyser les enjeux liés aux relations interpersonnelles dans un environnement complexe / interculturel. Mettre en œuvre une action de médiation entre plusieurs personnes, dans le cadre d'un conflit |
| 12. Persévérance | Exploiter les difficultés rencontrées ou les échecs subis par soi-même et / ou son équipe comme une source de motivation supplémentaire |
| 13. Traitement de situations sources de tension | Reconnaître les situations générant une tension personnelle et la mettre à distance afin de préserver ses capacités d'action dans différentes familles de situations connues, un contexte sous pression changeant (rythme, délais, ...) |

| Ressources transverses | Niveau d'approfondissement |
|---|--|
| 14. Adaptabilité / réactivité / proactivité | Anticiper ses réponses et actions et / ou celles de son équipe face à des événements ou sollicitations susceptibles de survenir |
| 15. Rigueur et fiabilité | Identifier dans des situations complexes, pour soi et son équipe, les risques de non-respect de la qualité, des engagements pris, des règles, méthodes et pratiques et mettre en œuvre des actions pour les éviter |
| 16. Prise d'initiative et gestion des aléas | Saisir les opportunités qui se présentent pour faire évoluer ses pratiques et ses actions ainsi que celles de son équipe |
| 17. Capacités manuelles et pratiques | / |

Domaines de connaissances

| NSF | Forma -code | Domaine de connaissances mobilisés (*) | Niveau d'approfondissement | | | |
|-----|----------------|---|-------------------------------|---|---|---|
| | | | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 122 | 13154 | ECONOMIE | | X | | |
| 128 | 13254 | DROIT | | X | | |
| 122 | 15254 | LANGUES | | | X | |
| 312 | 34022 | GESTION FOURNISSEUR | | | X | |
| 312 | 34002 | NEGOCIATION ACHAT | | | X | |
| 312 | 34593 | PROSPECTION VENTE | | X | | |
| 312 | 34592 | ENTRETIEN VENTE | | X | | |
| 312 | 34582 | NEGOCIATION COMMERCIALE | | X | | |
| 312 | 34005 | QUALITE ACHAT | | X | | |
| 221 | 21572 | REGLEMENTATION HYGIENE AGROALIMENTAIRE | | | X | |
| 310 | 32079 | GESTION PERFORMANCE | | X | | |
| 312 | 34085 | STRATEGIE COMMERCIALE | | X | | |