



Branche
Industries pétrolières

Famille
Commercial

Sous-famille
Achats

DESCRIPTION

Négociateur des achats/ventes de produits pétroliers destinés à l'approvisionnement du raffinage, de la distribution, de la pétrochimie, ainsi que leurs conditions et coûts d'acheminement. Elaborer et gérer les contrats correspondants.

ACTIVITÉS PRINCIPALES

- Analyse et traitement des demandes d'achats émises par les différents services
- Analyse du marché et de ses tendances, de la concurrence, des circuits et des conditions d'approvisionnement
- Négociation de programmes et des conditions d'achats au niveau national et international pour les produits et la logistique d'acheminement
- Négociation et contrôle de la réalisation des contrats d'achats et d'approvisionnements
- Gestion du processus d'approvisionnement par transports massifs (bateaux, pipes...) et mise en place de la documentation nécessaire
- Suivi de l'application des contrats et de leurs garanties
- Suivi en back office de la réalisation des acheminements de produits
- Pointage des mises en stocks et des comptes échanges
- Elaboration et mise à jour des tableaux de bord et du reporting achats
- Veille sur les pratiques d'achats en provenance des différents marchés

SAVOIR-FAIRE

- Analyser les marchés pétroliers nationaux et/ou internationaux
- Anticiper les besoins de la production en fonction des disponibilités et des délais de livraison des fournisseurs
- Evaluer et choisir une offre fournisseur en fonction de différents critères

Formation / Expérience professionnelle nécessaire

Ecoles de Commerce ou Ecoles d'Ingénieurs ou filières universitaires spécialisées / Master spécialisé (BAC+5) ou BTS/DUT spécialisé / Connaissances juridiques / Expérience commerciale et/ou technique

Condition(s) particulière(s) d'exercice

Maîtriser la langue anglaise (et d'autres langues étrangères) est souhaité

- Définir des prestations logistiques d'acheminement
- Evaluer les risques fournisseurs à court, moyen et long terme
- Négocier et conclure des achats / des contrats d'achat avec les fournisseurs, en prenant toutes les garanties techniques, économiques et juridiques, dans un environnement national et/ou international
- Rédiger des contrats commerciaux et contrôler leur exécution
- Utiliser des outils de veille du marché pétrolier
- Utiliser des outils numériques d'analyse, des modèles de simulation et de prédiction dans le domaine commercial
- Codifier les données achats / approvisionnement (fournisseurs, produits, etc.) dans le SI
- Transmettre des informations liées à l'activité de manière claire et compréhensible, auprès de différents interlocuteurs

LES MÉTIERS ACCESSIBLES

- Chargé(e) d'études marketing
- Vendeur(se) (marchés professionnels)
- Responsable des ventes