



—
Branche
Industries pétrolières

—
Famille
Commercial

—
Sous-famille
Achats

DESCRIPTION

Analyser et prospecter les marchés, choisir les fournisseurs en fonction des impératifs de coûts, de délais, de qualité, de quantité. Négocier les conditions d'achat et d'approvisionnement des matières nécessaires à l'entreprise et à son fonctionnement.

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
- Recensement et analyse des besoins des utilisateurs
- Traitement et analyse des réponses aux appels d'offres
- Prospection des fournisseurs, des produits et des marchés
- Etablissement de cahiers des charges
- Négociation et contrôle de la réalisation des contrats d'achats de biens et services, et des approvisionnements
- Contrôle de la conformité des résultats au regard des offres commerciales, des spécifications, des coûts, des performances et des délais
- Tenue à jour des fichiers fournisseurs
- Traitement des réclamations
- 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 nationaux et/ou internationaux
- Spécifier et évaluer le besoin du demandeur
- Conseiller les demandeurs sur les produits et services en fonction des

—
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

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

évolutions techniques en cours ou à venir

- Anticiper les besoins de la production en fonction des disponibilités et des délais de livraison des fournisseurs
- 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
- Evaluer et choisir une offre fournisseur en fonction de différents critères
- Rédiger le cahier des charges d'une demande d'achat, d'un appel d'offres à communiquer aux fournisseurs éventuels
- Évaluer un fournisseur, un sous-traitant, un prestataire de services (analyse des résultats, audit, benchmarking, etc.)
- Analyser et résoudre des litiges achats
- 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

- Acheteur(se) de produits pétroliers