- Industries pétrolières

Acheteur(se) de produits pétroliers



Description

Négocier 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.

FAMILLE DE MÉTIER

Commercial

CODE ROME

Environnement, Tendances & Expériences

Environnement et conditions de travail

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 Intégration de nouveaux produits énergétiques dans la politique des achats de l'entreprise Adaptation des achats aux objectifs de mix énergétique 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

Expériences

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

Savoir faire

Gestion Des Achats

ANALYSE ET NÉGOCIATION

• Analyser les marchés pétroliers
• Analyser les marchés énergétiques nationaux et internationaux
• Négocier les conditions d'achat
• Gérer les contrats d'approvisionnement

SUIVI ET REPORTING

• Suivre l'application des contrats
• Élaborer des tableaux de bord
• Effectuer une veille sur les pratiques d'achats

Autres appellations

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