



# P PRODUCTION

Logistique industrielle

**leem**  
les entreprises  
du médicament

# Acheteur(euse) industriel

L'acheteur(teuse) industriel sélectionne, négocie et achète les matières premières, les produits, les équipements et les services dans le respect des délais, de la qualité et des coûts. Il travaille en conformité avec les engagements éthiques et la stratégie de l'entreprise.

## ACTIVITÉS

### Analyse des besoins et sélection des fournisseurs

- Analyse et traitement des demandes d'achats émises par les différents services
- Lancement et suivi des appels d'offre et analyse des propositions des fournisseurs
- Négociation des achats industriels aux conditions optimales de prix, délais et qualité
- Rédaction et gestion des contrats des fournisseurs
- Elaboration du cahier des charges pour les fournisseurs ou des prestataires externes
- Veille technologique et commerciale sur son périmètre d'action
- Gestion et mise à jour du fichier fournisseurs
- Prospecte et évalue les fournisseurs et sous-traitants en fonction des critères délais et qualité

### Gestion des commandes

- Gestion et suivi des commandes d'achats industriels
- Recherche, sélection et qualification des nouveaux fournisseurs
- Contrôle de la qualité des matières premières et autres articles et certification des fournisseurs
- Renseignement des tableaux de bord des achats industriels
- Remontée des informations clés de son périmètre à la direction des achats industriels



### Profil de recrutement :

Métier accessible aux jeunes diplômés, aux profils spécialisés en commerce, gestion et achat.



### Formations

### Parcours recommandés :

- Bac+3 à Bac+5
- Domaines : en gestion, management, économie, achat
- M2 / Ecole de commerce avec une spécialisation achat
- Ingénieur

Pour aller plus loin : <http://www.imfis.fr/>



### Passerelles métier :

#### Au sein de la filière métier :

- Responsable magasins / réception / distribution

#### Hors filière métier :

- Responsable grands comptes
- Chargé(e) d'études de marché



### Autres appellations :

- Acheteur
- Industrial buyer
- Lead buyer



## COMPÉTENCES CLÉS

### ←|→ Transverses

- Maîtriser les techniques d'argumentation et de négociation
- Disposer d'une aisance relationnelle
- Anticiper les évolutions du marché, des techniques des produits et des équipements
- Analyser une situation, apporter la réponse appropriée et connaître la procédure à suivre en cas d'urgence
- Maîtriser l'anglais pour comprendre un discours technique et savoir s'exprimer spontanément et couramment dans un cadre de négociations
- Anticiper les évolutions du marché, des techniques des produits et des équipements et des services utilisés



### Métier

- Rédiger et analyser un cahier des charges
- Calculer des volumes d'achats par rapport aux prévisions de production
- Rédiger des contrats commerciaux en français et éventuellement en anglais
- Rechercher des informations sur les fournisseurs et les produits
- Calculer des prix de revient
- Evaluer et analyser les risques
- Maîtriser le droit commercial et le droit des contrats applicables aux achats
- Connaissance et application des règles d'éthiques et des pratiques anti-corruption
- Maîtriser la connaissance des produits, de l'environnement de santé et des domaines d'application sanitaire

## Acheteur(euse) industriel

### Des profils très recherchés.

La multiplication et complexification des nouveaux outils a fait évoluer le métier, et requière désormais :

- Un renforcement des techniques d'achat : négociation, e-sourcing, e-procurement, gestion et conduite de projet, outils de dématérialisation
- Une maîtrise pointue des systèmes d'information
- Un renforcement du travail en amont avec les équipes internes
- Une gestion des coûts étendue au risque et à la sécurisation du sourcing
- Un développement de l'innovation et de la carte collaborative avec les sous-traitants
- Une veille économique permanente