



L'acheteur recherche et sélectionne des fournisseurs et des produits puis négocie les contrats commerciaux avec les fournisseurs en tenant compte de la qualité des produits, des coûts, des délais de fabrication, de livraison et des conditions de paiement.

1 FORMATION PERMETTANT D'ACCÉDER AU MÉTIER

- BTS en commerce complété par une année de spécialisation
- Bac + 5 : école de commerce ou d'ingénieur

2 COMPÉTENCES

- Connaître parfaitement les caractéristiques des produits de l'entreprise et son marché
- Maîtriser les techniques d'achat et de négociation
- Avoir de solides bases en transport (incoterms, douanes, assurances, modes de paiement)
- Savoir parler anglais + une autre langue

3 QUALITÉS REQUISES

- Curiosité
- Rigueur
- Bon sens relationnel
- Goût prononcé pour la négociation et les chiffres

4 À NOTER

Ce métier se retrouve dans le négoce de peaux brutes, en tannerie-mégisserie, en vêtement de peau, en crépins, en chaussure, en maroquinerie, en ganterie et en sellerie.