

Responsable Achats DF

analyser, déterminer, calculer, négocier, communiquer

L'objectif des grands distributeurs ou des services d'achat des grandes entreprises industrielles et commerciales est toujours de vendre leurs marchandises jusqu'au dernier lot. Mais cela ne peut se faire que si des professionnels avertis, tels que les responsables Achats, se chargent d'investir au mieux les coûts d'acquisition des matières premières et des marchandises.

Pour que les produits et les biens puissent être vendus ou que les matières premières soient disponibles pour la fabrication, il faut d'abord déterminer leurs besoins. Pour ce faire, les responsables Achats analysent la

situation du marché et connaissent les marchés d'approvisionnement internationaux. Pour garantir la continuité de la production de marchandises ou des rayons de marchandises pleins, les règles de la gestion stratégique des fournisseurs, de la gestion de la chaîne d'approvisionnement leur sont parfaitement familières.

Pour améliorer la politique d'achat et rendre les offres des fournisseurs plus attractives, ils vont chercher des arguments et des informations auprès de spécialistes de la production, de la logistique et de la vente et négocient ainsi habilement et, selon les cas, en anglais.



Quoi et pourquoi?

- ▶ Afin d'éviter que le service des achats d'une entreprise ne fasse de mauvais investissements, le responsable Achats connaît bien la gestion des coûts, des investissements et des finances.
- ▶ Afin que le responsable Achats puisse rédiger les contrats de vente sans faille et sans erreur, il connaît parfaitement toutes les dispositions légales nationales et internationales nécessaires.
- ▶ Afin que la direction ou le département spécialisé dans certains biens sache quelles conditions ont été négociées pour une livraison internationale, elle en informe en détail la responsable Achats.
- ▶ Afin d'améliorer les différents processus d'achat dans une perspective d'avenir ainsi que de manière durable, la responsable Achats tient de plus en plus compte de critères écologiques.

Les faits

Admission En passant l'examen:
 a) Formation professionnelle initiale (CFC) d'au moins 3 ans, maturité gymnasiale ou titre équivalent et;
 b) 5 ans d'expérience professionnelle dans les achats, l'approvisionnement, la gestion des stocks ou la logistique ou;
 c) brevet fédéral (BP) et 3 ans d'expérience professionnelle dans les domaines mentionnés ou;
 d) diplôme fédéral (DF), diplôme d'une école supérieure (ES), d'une haute école spécialisée (HES) ou d'une université et 2 ans d'expérience professionnelle correspondante ainsi que;
 e) les modules requis ou des diplômes équivalents.

Formation Environ 1½ année de formation continue en cours d'emploi d'une durée totale de 41½ jours. Remarque: les frais de cours sont partiellement couverts par la Confédération.

Les aspects positifs C'est un domaine passionnant dans lequel évoluent les responsables Achats. Le

comportement d'achat des consommateurs et les marchés mondiaux évoluent en permanence et de plus en plus rapidement. Celui qui souhaite travailler au cœur de l'actualité, ce métier est fait pour lui.

Les aspects négatifs Dans ce métier, il ne faut rien négliger, car une fois que le processus d'achat est lancé, parfois au-delà des frontières nationales, les corrections après coup sont généralement difficiles ou coûteuses.

Bon à savoir Les responsables Achats sont recherchés sur le marché du travail, car ils exercent, grâce à leurs connaissances spécialisées, une influence essentielle sur le succès des entreprises commerciales, de services et de production. L'expérience acquise grâce à la responsabilité d'un groupe de marchandises spécifique leur permet de développer au fil du temps des stratégies de plus en plus performantes en matière de politique et de processus d'achat.

Profil requis

	avantageux	important	très important
capacité de communiquer, compétences en négociation	[Bar chart showing high importance]		
confiance en soi, attitude confiante	[Bar chart showing medium importance]		
connaissance de langues étrangères	[Bar chart showing low importance]		
facilité de contact	[Bar chart showing medium importance]		
fluidité de l'expression orale et écrite	[Bar chart showing medium importance]		
intérêt pour le commerce et la vente	[Bar chart showing high importance]		
réflexion analytique, capacité de combinaison, diplomatie	[Bar chart showing high importance]		
sens des nombres, compétences commerciales	[Bar chart showing medium importance]		
sens des responsabilités, conscience	[Bar chart showing medium importance]		
talents organisationnels	[Bar chart showing medium importance]		

Plans de carrière

Master of Advanced Studies (MAS) in Supply Management Excellence (études postgrades)
Economiste d'entreprise HES (Bachelor)
Economiste d'entreprise ES, marketing manager ES (diplôme fédéral)
Responsable Achats DF
Formation professionnelle initiale (CFC), maturité gymnasiale ou titre équivalent (voir admission)