

ACHETEUR

Missions

Professionnel de la distribution, l'acheteur est devenu une fonction de plus en plus stratégique dans l'entreprise. Ses missions sont les suivantes :

Négociation

Prospection des meilleurs fournisseurs

Analyse

Négociation pour obtenir les meilleurs prix auprès des fournisseurs

Curiosité

Achat des produits nécessaires à l'activité de son entreprise

Rigueur

Veille du niveau de qualité

Argumentation

Exécution des contrats

Perspectives d'évolution

Directeur des achats
Consultant achats
Chef de groupe dans la grande distribution