



Fiche métier

Acheteur(se) - vendeur(se)

→ IL PEUT AUSSI S'APPELER

Commercial(e).

→ CARACTÉRISTIQUES DU MÉTIER

Il/elle organise ses achats indépendamment ou en complément du service achats de l'entreprise lorsqu'il y en a un. Une synergie avec les activités du service achat doit être recherchée. Les acheteurs/euses vendeurs/euses fruits et légumes peuvent intervenir auprès d'une catégorie de clients (centrales d'achats des grandes et moyennes surfaces, grossistes et magasins spécialisés, industries agro- alimentaire...) ou auprès de l'ensemble des clients de l'entreprise. Ils/elles peuvent être également spécialisé(e)s par zone géographique, en fonction de leur maîtrise des langues étrangères. Les prix de vente sont généralement fixés par le service commercial. En fonction de l'organisation de l'entreprise, les acheteurs/euses-vendeurs/euses peuvent disposer d'une marge de manœuvre plus ou moins importante pour négocier les prix. Il existe deux types d'acheteurs/euses : les acheteurs/euses / approvisionneurs/euses, dont la mission est de contacter un ensemble de fournisseurs et d'organiser les réapprovisionnements dans un cadre fixé et les acheteurs/euses qui ont pour mission de prendre en charge l'ensemble de la relation aux fournisseurs, de la programmation de la campagne à la négociation des prix d'achat. Lieux d'exercice Entreprise. Achat / Vente par téléphone le plus souvent.

→ ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES

→ FONCTIONS COMPLÉMENTAIRES

- ▶ Négociation des transports inhabituels.
- ▶ Vérification de la solvabilité des clients (auprès de l'assureur crédit par exemple).

→ RELATIONS PROFESSIONNELLES LES PLUS FRÉQUENTES

- ▶ Avec les clients de l'entreprise, en France ou à l'étranger.
- ▶ Avec la direction commerciale pour le suivi des performances commerciales et le suivi de l'évolution de la politique commerciale.
- ▶ Avec le service logistique pour le suivi des contraintes de livraison et de transport en fonction des exigences des clients.
- ▶ Avec les producteurs de fruits et/ou légumes, pour l'achat de produits et le règlement des litiges.
- ▶ Avec le service qualité/agréage et le conditionnement en station, pour le règlement des difficultés liées aux non-conformités constatées.
- ▶ Avec le service préparation des produits et conditionnement, pour le suivi de l'avancement des commandes et les arbitrages sur les refus ou les rajouts de commandes en fonction de l'avancement des activités de la station de conditionnement.

→ COMPÉTENCES

→ CONNAISSANCES

Commerce

- ▶ Techniques de vente.
- ▶ Techniques de négociation commerciale.
- ▶ Techniques d'achat dont achats aux enchères (en fonction des régions).
- ▶ Techniques de gestion de l'activité commerciale (tableaux de bord, reporting,...).
- ▶ Caractéristiques des circuits de commercialisation et de transport des fruits et légumes en France et à l'étranger.

Produits, hygiène et qualité

- ▶ Connaissance des fruits et/ou légumes commercialisés par l'entreprise.
- ▶ Cahiers des charges et référentiels.
- ▶ Règles et procédures hygiène et qualité.

Systèmes d'information

- ▶ Bureautique et logiciels de gestion internes.

Communication

- ▶ Techniques de communication par téléphone.
- ▶ Techniques d'achat et de négociation fournisseurs.
- ▶ Langues étrangères (anglais, espagnol, allemand,...).

Gestion de production

- ▶ Sensibilisation à la gestion de production en station de conditionnement.

→ COMMENT ACCÉDER À CE MÉTIER ?

Pré-requis indispensable pour exercer le métier

- ▶ La connaissance des produits (fruits et/ou légumes commercialisés par l'entreprise) peut être déterminante en fonction des entreprises.
- ▶ Aisance relationnelle.
- ▶ Capacité à s'organiser, à gérer son temps et les priorités. > Langues étrangères (si activité import et/ou export).

Indications sur les formations existantes

- ▶ Expérience de l'achat ou de la vente de fruits et légumes.
- ▶ Diplôme dans le domaine de la vente (BEP, Bac PRO, [BTS MUC](#) ou [BTS NRC](#), école de commerce).

→ FORMATIONS LIÉES AU MÉTIER

Des modules de formation combinables pour constituer des parcours personnalisés :

- ▶ [N°1 Connaissance de la filière des fruits et légumes et du métier d'expéditeur](#)
- ▶ [N°2 Connaissance des produits commercialisés par l'entreprise](#)
- ▶ [N°3 Les règles de commercialisation des fruits et légumes](#)
- ▶ [N°5 Le processus réception agréage](#)
- ▶ [N°9 Démarches qualité et certification](#)
- ▶ [N°10 La compétitivité et l'approche processus](#)
- ▶ [N°12 Amélioration continue ? revue direction démarches de progrès](#)
- ▶ [N°17 Tableaux de bord et couts de revient](#)
- ▶ [N°20 Processus vente par téléphone](#)
- ▶ [N°21 Connaissance des clients et de leurs métiers](#)
- ▶ [N°22 Analyse du marché et des phénomènes conjoncturels](#)
- ▶ [N°23 Connaissance de l'organisation et des moyens logistiques de l'entreprise](#)
- ▶ [N°24 Processus de vente et prospection terrain](#)
- ▶ [N°25 Gestion commerciale \(gestion des encours\)](#)
- ▶ [N°26 Techniques de collecte et analyse de l'information](#)
- ▶ [N°27 Les codes d'usages commerciaux et les conditions générales de vente ? la réglementation en matière d'achat \(loi de modernisation de l'agriculture et ses conséquences\)](#)
- ▶ [N°28 Processus achats](#)
- ▶ [N°29 Evaluation des fournisseurs](#)
- ▶ [N°30 Fonctionnement des enchères](#)

→ D'UN MÉTIER À L'AUTRE

- ▶ Vers le métier de responsable des achats ou de responsable commercial.



OUTILS PRO RH

- ▶ Guide de l'entretien de recrutement : [en ligne](#) / [formulaire imprimé](#)
- ▶ De vendeur à acheteur-vendeur : [outil passerelle](#)
- ▶ De vendeur à responsable commercial : [outil passerelle](#)
- ▶ [38 modules de formation](#) combinables pour constituer des parcours personnalisés

L'entretien professionnel

- ▶ [Guide pour le manager](#)
- ▶ [Guide pour le salarié](#)
- ▶ [Grille d'informations](#) (à renseigner avant l'entretien pour chaque salarié)
- ▶ [Grille d'entretien](#) (pour conduire l'entretien)
- ▶ [Compte-rendu du bilan récapitulatif des 6 ans](#)

- ▶ [Le guide du tuteur personnalisable](#)
- ▶ Guide '[Recruter et former à plusieurs](#)'