

Acheteur site et projets

Rattachement hiérarchique : Responsable UAP

Périmètre : France

Quel périmètre : Global : Plastique, métaux, traitement thermique, traitement de surface, sous-traitance /Projets

Finalité / Missions :

'Réaliser les achats de biens et de services nécessaires à l'entreprise en respectant les objectifs coûts, qualité, délais et environnementaux en accord avec les procédures et principes de l'entreprise.'

- Garantir et qualifier les sources d'approvisionnement en accord avec la stratégie d'achats groupe et objectifs QDCF, en phase projet.
- Garantir les sources d'approvisionnement en accord avec la stratégie d'achats groupe et objectifs QDCF, en vie série.
- Améliorer la performance fournisseur et être en support des clients internes
- Effectuer des appels d'offres ou des cahiers des charges prestataires, fournisseurs
- Sélectionner les fournisseurs les plus aptes à satisfaire les objectifs de coût, qualité, délais et environnementaux, en veillant à leur pérennité.
- Négocier des délais de livraison et des prix des produits auprès des fournisseurs
- Négocier les prix et leurs variations.
- Préparer les contrats d'achats (conditions, délais d'approvisionnements)
- Surveiller l'exécution des contrats d'achats jusqu'à liquidation en fonction des clauses (qualité, quantité, délais de livraison, ...)
- Gestion des achats directs, indirects, capex du site et projets
- Analyser les fournisseurs, les produits (audits, enquêtes de satisfaction, prélèvement d'échantillons, ...) et expose des actions d'amélioration
- Gérer les dossiers de contentieux (traitement de réclamations, règlement de litiges...)

Profil :

Formation supérieure de niveau II et I (diplômes d'Ingénieur, MST, DESS, DEA, Ecole de commerce) avec une spécialité en achats avec une première expérience en industrie idéalement dans les secteurs métallurgique et plasturgie,

Anglais opérationnel C1.

Connaissance et utilisation des outils informatiques y compris ERP



- **Ténacité, résistance au stress et contrôle des émotions** (qualités utiles à la fois dans la phase de sélection des fournisseurs et dans la phase de négociation, afin de ne pas perdre de vue les objectifs de l'entreprise)
- **Curiosité d'esprit**, afin de suivre les évolutions et les innovations technologiques du marché et d'optimiser en permanence le panel de fournisseurs
- **Capacité à diriger des réunions / groupes de travail et à mobiliser et motiver le personnel**
- **Rigueur et fiabilité** (afin de conserver à la fois les clients internes de l'entreprise et les fournisseurs)
- **Intégrité et discrétion**