



# Métier

## ACHETEUR

### Évolutions possibles

#### Au sein du métier

- [ACHETEUR III.2 \(H/F\)](#)
- [ACHETEUR III.3 \(H/F\)](#) 
- [ACHETEUR PROGRAMME IV.B \(H/F\)](#)
- [ACHETEUR CONFIRME IV.A \(H/F\)](#)
- [ACHETEUR IV.A \(H/F\)](#) 

#### A compétences proches

- [RESPONSABLE TECHNICO-COMMERCIAL](#)
- [RESPONSABLE ACHATS](#)

#### Vers une nouvelle orientation

- [CONTROLEUR DE GESTION](#)
- [DEVELOPPEMENT RH - GPEC - EVOLUTION PROF](#)
- [INGENIEUR COMMERCIAL](#)

## Raisons d'être

Conduire des consultations sur des achats complexes et apporter son expertise sur l'ensemble des processus achats dans le respect de la politique conformité.

Contribuer à la performance des achats en veillant à la satisfaction des prescripteurs en proposant des solutions à valeur ajoutée

Connaitre le marché fournisseurs et faire vivre la relation achats - fournisseurs sur son périmètre de responsabilité.

## Missions

#### DEPLOYER LES STRATEGIES SUR SON PERIMETRE DE RESPONSABILITE

- Contribuer à la définition des stratégies d'Achats et les déployer sur son périmètre d'activités en cohérence avec les leviers prévus par le category management

#### ACCOMPAGNER LES PRESCRIPTEURS ET APPORTER DES SOLUTIONS ACHATS A VALEUR AJOUTEE

- Contribuer à l'identification des enjeux prescripteurs à moyen et long termes
- Recueillir et analyser les besoins des prescripteurs en lien avec les catégories ou segments concernés
- Challenger et stabiliser l'expression de besoin avec le prescripteur
- Identifier les potentiels d'optimisation et travailler sur l'élaboration de plans d'actions d'amélioration de la satisfaction prescripteurs

#### IDENTIFIER ET CONNAITRE LE MARCHE FOURNISSEURS

- Connaitre et maîtriser le portefeuille de fournisseurs sur son périmètre de responsabilité
- Se faire connaître du marché et communiquer sur les grands projets du Groupe
- Contribuer à la veille de marché
- Piloter les relations avec les fournisseurs et réaliser des revues des contrats et contribuer au pilotage des fournisseurs stratégiques en gestion grand compte

#### REPENDRE AU BESOIN D'ACHAT ET CONTRIBUER A LA PERFORMANCE ACHATS

- Connaitre et maitriser le portefeuille de fournisseurs sur son périmètre de responsabilité
- Se faire connaitre du marché et communiquer sur les grands projets du Groupe
- Contribuer à la veille de marché
- Piloter les relations avec les fournisseurs et réaliser des revues des contrats et contribuer au pilotage des fournisseurs stratégiques en gestion grand compte

## **Famille**

---

## **Filière**

---

### **Répartition des effectifs**

- □  
Bgnp reseau
- □  
Services-Courrier-Colis
- □  
Groupe - siege
- □  
Banque postale

### **Effectif du métier**

De 100 à 249