

ACHETEUR/ VENDEUR

Mareyage et salaison



L'acheteur/vendeur est un maillon essentiel entre les fournisseurs de produits de la mer (poissons, mollusques, crustacés et coquillages) et les utilisateurs professionnels (restaurateurs, grandes surfaces, poissonneries, grossistes...).

Il achète des produits de la mer aux enchères à la criée (vente en gros avant l'ouverture des marchés, directement auprès des navires ou encore à l'import auprès de ses fournisseurs internationaux. Il les vend ensuite à ses clients professionnels tels que des restaurateurs, des grandes surfaces, des industries alimentaires (conserveries, entreprises de salaison...) ou encore des commerces de proximité (poissonneries).

Il y a plusieurs manières d'exercer le métier d'acheteur/vendeur de produits de la mer: on peut être acheteur à l'international et gérer des achats à distance en fonction de l'offre et de la demande, ou bien acheteur en criée et négocier directement avec les fournisseurs ou acheter en salle des ventes au retour de la pêche.

Dans tous les cas, c'est un métier de passionnés qui nécessite un investissement personnel important.

MISSIONS

L'acheteur/vendeur assure la relation avec les fournisseurs de produits de la mer. Il prospecte également de nouveaux fournisseurs, négocie les prix et leur passe des commandes en fonction des besoins de ses clients et de l'évolution du marché.

Parallèlement, il doit sans cesse développer son portefeuille de clients, qu'il s'agisse de restaurateurs, ou encore de commerce de proximité. Il les conseille et négocie pour eux la meilleure offre de produits.

Pour cela, il doit s'informer régulièrement sur les tendances des marchés en France et à l'international, connaître parfaitement les produits et suivre ses flux de commande, et les quantités disponibles.

En plus de ces missions de négociation, il doit assurer un suivi administratif de ses achats auprès de ses fournisseurs et de ses ventes auprès de ses clients, gérer les aléas, les ruptures de stocks et les livraisons de ses commandes.

Salaire brut: débutant
1 540 € brut

Domaine d'activité:
Achat / vente

Autres appellations:
Acheteur international -
Acheteur Criée



COMPÉTENCES

Il faut avoir une bonne connaissance technique des services et produits de la mer. Pour cela, Il est nécessaire de connaître le fonctionnement des marchés et des criées, et bien sûr les caractéristiques des produits eux même, poissons, mollusques et crustacés (appellation, anatomie, période de pêche, etc.).

Il est indispensable d'avoir le sens du commerce. Il faut donc maîtriser les techniques commerciales de vente, d'achat, de négociation, de sourcing*.

Métier de contact et de relation client, il est indispensable de maîtriser l'anglais, car on est amené à travailler sur les marchés internationaux.

Pour suivre les opérations de vente et toute l'actualité du marché des produits de la mer, l'acheteur/vendeur doit savoir utiliser les logiciels de traitement de texte, tableurs, et autres outils professionnels liés aux marchés internationaux.

Au-delà de ces compétences techniques, l'acheteur/vendeur doit avoir un bon sens relationnel, être réactif pour anticiper les bonnes affaires, mais aussi être patient voire même diplomate et savoir supporter la pression dans le cadre de certaines négociations.

* sourcing: c'est le processus d'identification des fournisseurs potentiels, puis la conduite à des négociations, et pour conclure le passage aux contrats d'approvisionnement avec ces fournisseurs.



CADRE DE TRAVAIL

C'est un métier aux horaires variables, qui s'exerce très tôt le matin, l'acheteur voulant bénéficier des meilleurs produits au retour de la pêche.

L'activité peut s'exercer le week-end, les jours fériés (notamment au moment des fêtes) et de nuit. Il faut donc avoir une bonne condition physique pour supporter : les horaires décalés, mais aussi, le cadre de travail : les hangars frais et humides, où sont stockés les produits.

L'acheteur travaille au sein des marchés internationaux ou des criées, au contact de ses fournisseurs. Il traite également le suivi de ses commandes dans son bureau et par téléphone, une fois les achats réalisés.

Ce métier s'exerce souvent sous pression car l'acheteur doit sans cesse trouver les meilleurs produits, les négocier au meilleur prix pour ses clients qui peuvent être très exigeants. Lorsqu'il achète aux enchères en salle de vente, il prend des risques et doit savoir adopter les bonnes décisions dans un contexte parfois tendu.



FORMATIONS

Le métier d'acheteur/vendeur est accessible avec un CAP ou un BEP en poissonnerie, mareyage ou alimentaire. Il est également accessible après une première expérience au sein d'une entreprise de mareyage ou une criée, attestant ainsi d'une bonne connaissance des produits de la mer.

Il est aussi possible de commencer par une formation ou expérience dans le domaine de la vente/achat/relation client, telles que :

- Bac Pro Vente Négociation Prospection Suivi de Clientèle,
- Bac Pro Commerce,
- BTS Management des Unités Commerciales,
- BTSA Technico-commercial option Produits alimentaires et boissons,
- Licence professionnelle commerce spécialité agroalimentaire et agrofournitures,
- CQP Acheteur - Vendeur des produits de la mer.



ÉVOLUTION PROFESSIONNELLE

L'acheteur/vendeur peut se spécialiser par exemple sur les marchés internationaux ou sur un produit ou un service bien particulier.

Fort de son expérience en relation client, il peut aussi accéder à des métiers du management commercial.