



<https://latribunelibre.com/emploi/acheteur-cereales-f-h>

Acheteur Céréales F/H

Description

UNIK&CO recrute pour l'un de ses clients, un acteur Agroalimentaire, un Acheteur Céréales H/F en CDI. Vous aurez comme principale responsabilité l'achat et la négociation du blé auprès des Fournisseurs.

Missions :

Achats :

- Achat des blés (marché financier et physique) selon les besoins de l'entreprise et les exigences clients (qualité, quantité, filières, labels, origines...)
- Négociation commerciale
- Gestion relations fournisseurs
- Gestion des contrats
- Suivi des litiges et réclamations
- Achats matières premières, produits de revente, emballages, consommables
- Recherche et participation au lancement de nouveaux produits
- Analyse des fournisseurs et produits stratégiques
- Suivi des contrats

Communication :

- Participation aux réunions des responsables de services, aux revues de gouvernance
- Force de proposition et concertation avec le DAF et le Président sur les stratégies d'achats
- Échanges réguliers avec le service commercial
- Rédaction de notes de marché à l'attention des clients synthétisant les évolutions du prix du blé

Organisme employeur

Unik and Co

Type de poste

Temps plein

Secteur

ACTIVITÉS DES AGENCES DE TRAVAIL TEMPORAIRE

Lieu du poste

79024, AZAY LE BRULE, AZAY LE BRULE, France

Salaire de base

38000 € - **Salaire de base**
42000 €

Date de publication

9 octobre 2024 à 13:02

Valide jusqu'au

08.11.2024

Pilotage du service « achat » :

- Optimisation des processus
- Analyse des indicateurs de performances
- Mise en place d'actions correctives et préventives
- Veille de marché et concurrentielle

Qualifications

- De formation bac +5 Achats et/ou marchés financiers, vous justifiez d'une expérience réussie dans un poste similaire de 3 ans minimum. La compréhension des marchés financiers, la connaissance du secteur agricole et de l'agroalimentaire seront de véritables atouts.
- Avoir une très bonne capacité d'analyse et de synthèse sur l'actualité économique et les indicateurs financiers
- Savoir négocier et convaincre
- Savoir réaliser des budgets
- Comprendre les marchés agricoles (fonctionnement, acteurs...)
- Être curieux et avoir une capacité d'adaptation
- Avoir une rigueur commerciale

#AGRO