

Négociant(e) en viandes



Le négociant en viandes travaille dans l'un des secteurs de l'industrie agro-alimentaire.

Dynamique et en pleine mutation, la filière viande, forte de ses 55 000 salariés, recrute.

Quelle est ma fonction ?

Intégré au cœur de la fonction commerciale, j'achète et je revends des produits carnés, dans un souci de développement et de rentabilité économique de l'entreprise. Je participe activement aux objectifs économiques de l'organisation.

Quelles sont mes activités ?

Je recherche auprès des fournisseurs les meilleurs produits (qualité, délai), aux meilleurs prix, en fonction des commandes de mes clients. Doté d'un bon esprit de persuasion, je négocie mes achats avec les fournisseurs habituels, et je peux être amené à en chercher de nouveaux.

Ensuite, je revends les produits aux clients en tenant compte de l'état des stocks. Je dois avoir une bonne connaissance des produits vendus et des habitudes des clients pour leur proposer des produits qui correspondent à leurs attentes. Je suis en contact permanent avec les personnes chargées de la logistique, de l'acheminement et de la réception des marchandises. Enfin, je dois veiller à assurer la traçabilité des produits.

Témoignage de Hubert, acheteur



« Entre le matin et le soir, on apprend toujours quelque chose, on se remet en question car on rencontre plein de gens différents. C'est un métier extraordinaire par le relationnel et l'écoute des gens.

Il faut être professionnel dans la connaissance des produits, et après ça suit tout seul parce que si vous avez la fibre musculaire, pour le reste c'est la passion qui l'emporte. »

Quelles sont les qualités requises ?

- ▶ Excellent relationnel
- ▶ Autonomie
- ▶ Force de persuasion
- ▶ Dynamisme
- ▶ Ténacité

Quelles sont les perspectives d'évolution ?

- ▶ Responsable des achats
- ▶ Directeur des achats
- ▶ Reprendre, diriger une entreprise

Quelles sont les autres appellations ?

- ▶ Acheteur ou vendeur en gros
- ▶ Grossiste

Quelles formations ?

- ▶ Diplôme de niveau bac
- ▶ DUT Techniques de commercialisation
- ▶ BTS Technico-commercial

Qui contacter ?

- ▶ www.onisep.fr
- ▶ www.fnicgv.com