



## Fiche métier

### Acheteur/euse vendeur/euse en produits frais

Achète les produits en fonction des besoins de ses clients et de la connaissance de ses fournisseurs. Négocie les prix à l'achat comme à la vente, s'assure de la bonne réception par les clients des produits achetés et assure la gestion des stocks.

#### → AUTRES APPELLATIONS

- ▶ Acheteur/euse vendeur/euse sur carreau (fruits et légumes)
- ▶ Responsable produits (produits laitiers)

#### → FICHES ROME

- ▶ [M 1101 : Achats](#)
- ▶ [D 1107 : Vente en gros de produits frais](#)

#### → CONDITIONS D'EXERCICE DU MÉTIER

Le métier est représenté essentiellement chez les grossistes en produits frais (fruits et légumes, produits laitiers, volailles, ...), en particulier au sein d'entreprises exerçant leurs activités au sein d'un marché de gros. Les activités d'agrèage sont spécifiques aux entreprises qui commercialisent des fruits et légumes, du poisson ou de la viande. Les marges de manœuvre des acheteurs/euses vendeurs/euses en matière de négociation commerciale sont variables en fonction de l'organisation de l'entreprise.

#### → ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES

- ▶ Achat de produits frais
- ▶ Contrôle des produits lors de la réception
- ▶ Stockage et mise en valeur des produits
- ▶ Vente des produits

**→ COMPÉTENCES****Construire et développer un réseau de fournisseurs**

- ▶ Sélectionner une gamme de produits et construire un assortiment pertinent en fonction des besoins de la clientèle
- ▶ Adapter la gamme et l'assortiment à l'évolution des besoins de la clientèle
- ▶ Identifier des sources d'approvisionnement en France et/ou à l'étranger permettant d'assurer une offre de produits stable d'un point de vue qualitatif et quantitatif tout au long de l'année
- ▶ Concevoir et mettre en œuvre un système d'achat pertinent en répartissant les achats sur différents fournisseurs
- ▶ Identifier des sources alternatives d'approvisionnement à mobiliser en cas de besoin
- ▶ Réaliser une veille sur les tendances du marché et sur l'évolution des besoins, attentes et goûts des clients par un recueil d'informations auprès de différentes sources
- ▶ Apprécier l'opportunité d'accepter une offre ponctuelle de produits

**Conduire les achats et la négociation fournisseurs**

- ▶ Déterminer au quotidien la quantité de produits à commander en fonction de l'état des stocks, de la durée de vie des produits et des besoins des clients
- ▶ Adapter ses commandes d'un point de vue qualitatif et quantitatif en fonction de l'évolution du marché
- ▶ Valoriser les lots de ses fournisseurs habituels dans le respect des caractéristiques de l'assortiment
- ▶ Exprimer clairement une demande de produits en fonction des caractéristiques des différentes catégories de produits
- ▶ Négocier un prix d'achat avec un fournisseur en fonction des caractéristiques et de l'évolution du marché en veillant à la qualité des produits et à la qualité des relations avec le fournisseur
- ▶ Moduler les quantités à acheter en fonction de l'état et de l'évolution du marché
- ▶ Réaliser rapidement et de manière fiable différents calculs commerciaux (prix port payé / prix port dû, prix d'achat / prix après-vente,...)
- ▶ Sécuriser les achats en confirmant par écrit les conditions négociées et en contrôlant le respect des engagements pris par les fournisseurs

**Organiser l'espace de vente et la mise en valeur des produits**

- ▶ Identifier les produits et les lots à mettre en valeur pour assurer un écoulement rapide
- ▶ Définir la répartition des produits et lots sur l'espace de vente et leur mise en valeur en fonction des objectifs commerciaux
- ▶ Apprécier la pertinence d'adopter un conditionnement différent du produit afin de créer de la valeur-ajoutée
- ▶ Apprécier le bon état marchand de l'espace de vente (aspect, propreté, hygiène, respect des conditions de sécurité,...)

**Découvrir les besoins, argumenter et convaincre pour vendre**

- ▶ Établir un contact et un climat de confiance avec les clients
- ▶ Mener une découverte des besoins du client par un questionnaire adapté, une écoute active et une reformulation pertinente,
- ▶ Positionner le client dans la typologie clients de l'entreprise (acheteur professionnel, négociant,...) et identifier ses motivations (recherche de conseils, d'assurance, de prix, de produits de qualité,...)
- ▶ Cibler l'offre de produits et de services correspondant aux besoins du client et des consommateurs finaux en appréciant la pertinence de proposer un ou plusieurs produits de qualité supérieure permettant au client de monter en gamme
- ▶ Construire un argumentaire sur le produit mettant en valeur ses avantages
- ▶ Argumenter et négocier de façon pertinente l'ensemble des composantes de l'offre commerciale et répondre avec efficacité aux objections,
- ▶ Négocier les prix et les conditions de paiement en préservant la rentabilité de l'entreprise, dans le respect des consignes en vigueur et en tenant compte de la solvabilité du client
- ▶ Calculer un prix de vente en tenant compte de différents paramètres et en prenant appui sur une analyse de l'état du marché (offres en cours, concurrence,...)

**S'assurer du respect des engagements pris envers les clients et traiter les réclamations**

- ▶ Communiquer au sein de l'entreprise les informations nécessaires en vue du respect des prix et des conditions de paiement négociés avec le client
- ▶ Formaliser ou superviser la formalisation du bon de commande
- ▶ Apprécier la conformité de la qualité, du poids et du prix des produits ainsi que du nombre de colis à la commande passée par les clients pour chaque bon de départ
- ▶ Identifier les causes du mécontentement d'un client, d'un litige
- ▶ Identifier les solutions envisageables en règlement d'une réclamation ou d'un litige avec un client en préservant les intérêts de l'entreprise et du client

**Conduire les opérations de réception des produits**

- ▶ Choisir les contrôles et tests à effectuer et les matériels de mesure à utiliser en fonction du type de produits
- ▶ Identifier les produits non conformes d'un point de vue qualitatif en utilisant différents types de tests et de contrôles, avec ou sans instruments
- ▶ Apprécier la conformité de l'étiquetage à partir de la réglementation et des normes en vigueur
- ▶ Réaliser des contrôles quantitatifs des produits à leur arrivée
- ▶ Formuler des réserves en cas de non-conformités
- ▶ Évaluer la pertinence d'accepter un produit non conforme et identifier les opportunités de négociation de son prix avec le producteur ou le fournisseur
- ▶ Apprécier la pertinence de faire appel à un expert
- ▶ Mettre en œuvre les procédures de retours et de litiges en direction des fournisseurs, experts et assurances et assurer leur suivi
- ▶ Organiser et superviser les opérations de déchargement des produits
- ▶ Organiser le contrôle et la maintenance des appareils de mesure

**Réaliser la gestion des stocks**

- ▶ Évaluer la conformité des conditions de stockage des produits à la réglementation en vigueur en matière d'hygiène, de sécurité et de qualité et définir les actions correctives nécessaires
- ▶ Vérifier la quantité et la qualité des produits en stock
- ▶ Organiser le stockage des produits en fonction de l'espace disponible, de la nature des produits et de la rotation des stocks
- ▶ Déterminer la répartition des produits entre l'espace de vente et le stockage en fonction des besoins des clients et des quantités disponibles
- ▶ Anticiper les demandes des clients habituels en réservant les produits correspondant à leurs besoins
- ▶ Réaliser des inventaires réguliers
- ▶ Détecter les raisons d'une anomalie dans les stocks et mettre en place les actions correctives nécessaires
- ▶ Réaliser la manutention des produits en utilisant un engin de levage

**→ ACCÈS AU MÉTIER****Pré requis**

L'accès au métier nécessite une première expérience de la vente de produits frais aux professionnels ainsi qu'une parfaite connaissance des produits (fruits et légumes, produits laitiers, volailles, ...) commercialisés par l'entreprise, une connaissance approfondie de la filière de production et de commercialisation des produits ainsi que des compétences en matière de négociation commerciale, à l'achat comme à la vente.

**Parcours possibles** (attention cette liste est seulement indicative)

- ▶ BTS (Négociation et Digitalisation de la Relation Client, Management des Unités Commerciales, Technico-Commercial)
- ▶ BTSA Technico-Commercial spécialité produits alimentaires
- ▶ DUT Techniques de Commercialisation
- ▶ Licence Professionnelle commercialisation spécialité agrodistribution et agroalimentaire
- ▶ Titre Professionnel Manager d'unité marchande
- ▶ Titre Professionnel Négociateur Technico-Commercial
- ▶ CQP Vente sur site
- ▶ BTSA Sciences et technologies des aliments spécialité produits laitiers (écoles nationales de l'industrie laitière (produits laitiers)
- ▶ CAP Primeurs (fruits et légumes)
- ▶ CQP Vendeur conseil primeur / Vendeur conseil en crèmerie fromagerie (branche du commerce de détail des fruits et légumes, épicerie et produits laitiers)

**→ DOMAINES DE CONNAISSANCE****Commerce**

- ▶ Techniques d'achats et de négociation fournisseurs
- ▶ Commerce international (import)
- ▶ Techniques de vente
- ▶ Techniques de négociation commerciale
- ▶ Techniques de merchandising

**Outils bureautiques et informatiques**

- ▶ Logiciels de traitement de texte, tableurs
- ▶ Progiciels de gestion de la relation client (CRM)
- ▶ Internet
- ▶ Messagerie électronique

**Communication**

- ▶ Langues étrangères

**Organisation**

- ▶ Techniques de gestion du temps
- ▶ Méthodes et outils du travail en équipe

**Connaissances techniques sur les produits et services**

- ▶ Fournisseurs
- ▶ Zones de production et leurs caractéristiques
- ▶ Gammes de produits : caractéristiques, saisonnalité, cycle de vie, production, conditions de transport, de stockage,...

**Législation / Règlementation**

- ▶ Législation et réglementation associées au secteur d'activités de l'entreprise
- ▶ Règles de compliance

**Qualité/hygiène/sécurité**

- ▶ Règlementation en matière d'hygiène et de sécurité dans la réserve et dans l'espace de vente
- ▶ Règlementation en matière d'hygiène et de sécurité alimentaire
- ▶ Agréments sanitaires

**Logistique / Stock**

- ▶ Techniques de gestion des stocks
- ▶ Techniques et procédures de réception
- ▶ Caractéristiques des prestations de transport
- ▶ Techniques de manutention en sécurité

**→ D'UN MÉTIER À L'AUTRE ...**

Les acheteurs/euses ? vendeurs/euses en produits frais peuvent évoluer en fonction des gammes de produits confiées : élargissement des activités vers de nouveaux produits, de nouvelles gammes, de nouvelles zones de production. Ils/elles peuvent également accéder à des métiers du management commercial : responsable commercial(e), ...

## → UN MÉTIER EN MOUVEMENT

L'activité des acheteurs/euses ? vendeurs/euses en produits frais est impactée par de nombreux facteurs touchant leur environnement : en amont et en aval, concentration des fournisseurs et des clients qui ont tendance à se regrouper, intensification des activités à mettre en œuvre à chiffre d'affaires égal, développement des outils numériques de gestion de l'activité commerciale, émergence des places de marché et des plates-formes de e-commerce, recherche croissante de débouchés sur les marchés à l'export, caractère de plus en plus stratégique des activités de sourcing, ...

Dans ce contexte, l'agilité logistique des entreprises, la souplesse de leur organisation et leur capacité à développer des stratégies de différenciation marquées et à interagir avec différents partenaires (transitaires, stockeurs, conditionneurs, ...) sont déterminantes.

Pour les acheteurs/euses vendeurs/euses, les compétences d'organisation, de sourcing et de négociation ? notamment avec des partenaires commerciaux à l'étranger - seront de plus en plus mobilisées, ainsi que les compétences de pilotage commercial.



OUTILS PRO RH

- ▶ [Créer la fiche de poste de l'acheteur-vendeur](#) (en ligne)

### L'entretien professionnel

- ▶ [Guide pour le manager](#) (personne chargée de l'entretien)
- ▶ [Guide pour le salarié](#)
- ▶ [Grille d'informations](#) (à renseigner avant l'entretien pour chaque salarié)
- ▶ [Grille d'entretien professionnel](#) (pour conduire l'entretien)
- ▶ [Compte-rendu du bilan récapitulatif des 6 ans](#)
  
- ▶ La brochure d'information '[Les certifications professionnelles pour vos métiers](#)'
- ▶ [Le guide du tuteur personnalisable](#)