



FICHES MÉTIERS

Acheteur(se) – Vendeur(se) en produits frais

BRANCHE DES COMMERCE DE GROS

IDCC 0573



Exploitation - Achats



Métier stable

Cette fiche métier présente un large éventail des missions susceptibles d'être exercées par le titulaire du poste, ainsi que les compétences associées dans les entreprises des commerces de gros (CCN 3044). Elle est réservée à un usage d'information sur le métier et ne peut en aucun cas être utilisée comme fiche emploi repère dans le cadre de la classification de la branche.



Édition
2025

BSERVATOIRE
AKTO



Informations générales

Finalité du métier :

L'acheteur(se)-vendeur(se) en produits frais est chargé(e) d'acheter les produits en fonction des besoins des clients et de la connaissance des fournisseurs. Il/elle négocie les prix à l'achat et à la vente et s'assure de la bonne réception de produits et de la bonne gestion des stocks.

Il/elle est chargé(e) de :

- Réaliser les achats conformément aux besoins de l'entreprise et des clients
- Négocier les prix à l'achat et à la vente
- Réaliser des opérations de vente en gros de produits frais

En fonction de l'organisation de l'entreprise, les marges de manœuvre de l'acheteurs(se)-vendeurs(se) en matière de négociation commerciale peuvent être variables



Branche :

Commerces de gros



Domaine professionnel :

Commerce



Autres appellations :

- Acheteur(se) vendeur(se) sur carreau (fruits et légumes)
- Responsable produits (produits laitiers)



Correspondances ROME :

- M1101 – Achats
- D1107 – Grossiste en produits frais

Relation(s) hiérarchique(s)

Il/elle intervient sous la responsabilité du responsable / directeur(trice) des achats

Activités

- Réaliser des achats de produits frais
- Suivre la gestion des contrats et la relation commerciale avec les fournisseurs et les clients
- Assurer la réception des produits
- Contrôler et gérer les niveaux des stocks
- Organiser la vente des produits
- Suivre l'activité commerciale et participer à son développement

Compétences associées aux activités (1/2)

Réaliser des achats de produits frais

- Rechercher et sélectionner des fournisseurs en accord avec la politique d'achats de l'entreprise et les besoins des clients
- Réaliser une veille des fournisseurs, des tendances de marché et des attentes et besoins clients en croisant différentes sources
- Déterminer la quantité de produits à commander de manière régulière en tenant compte des niveaux de stocks, des besoins des clients, du marché...
- Identifier des sources d'approvisionnement en France et / ou à l'international afin d'assurer la stabilité de l'offre de produits (quantitatif et qualitatif) tout au long de l'année (et en identifier de nouvelles si besoin)
- Contrôler les tarifs des produits en vue de respecter les budgets fixés

Suivre la gestion des contrats et la relation commerciale avec les fournisseurs et les clients

- Analyser les besoins spécifiques de l'entreprise et des clients ainsi que leurs évolutions en matière de produits pour adapter les gammes de produits
- Suivre la quantité de produits à commander en fonction des stocks et des besoins
- Adapter les commandes de produits en fonction des besoins et des tendances du marché
- Identifier l'offre de produits et services adaptés aux besoins du client
- Rédiger les contrats avec les fournisseurs en s'appuyant sur les services dédiés de l'entreprise (e.g. services juridiques)
- Négocier les contrats, les conditions d'achats, les délais, les prix... avec les fournisseurs afin d'optimiser les coûts et respecter les budgets fixés et en veillant à la qualité des produits et à la qualité de la relation avec le fournisseur
- Négocier les tarifs et les conditions des contrats avec les clients en respectant les réglementations en vigueur et en tenant compte de la solvabilité du client
- Suivre les règlements auprès des fournisseurs
- Calculer un prix de vente en tenant compte des paramètres d'achat et en s'appuyant sur les tendances du marché
- Réaliser des *reporting* et des rapports de suivi de l'activité
- Veiller au respect des engagements des fournisseurs afin de tenir les délais et assurer l'activité de l'entreprise
- Veiller au respect des engagements pris envers les clients et gérer les mécontentements
- Entretenir et développer la relation commerciale avec les fournisseurs et les clients (y compris conseiller le client)

Assurer la réception des produits

- Contrôler la quantité et la conformité de la qualité, de l'étiquetage et du prix des produits reçus et relever les produits non conformes en fonction des types de produits
- Mettre en œuvre des procédures de litiges auprès des fournisseurs en cas de non-conformité des produits reçus
- Organiser les opérations de réception et de déchargement des produits

Compétences associées aux activités (2/2)

Contrôler et gérer les niveaux des stocks

- Évaluer la conformité des espaces de stockage des produits vis-à-vis des réglementations en vigueur en matière d'hygiène, de sécurité et de qualité
- Vérifier la qualité et la quantité des produits stockés
- Organiser le stockage des produits en fonction de l'espace disponible, des produits et des besoins
- Réaliser des inventaires et contrôler la qualité des stocks (détecter des anomalies si besoin)

Organiser la vente des produits

- Vérifier la conformité de la qualité, du poids et du prix des produits commandés par les clients lors du départ des marchandises
- Organiser les espaces de vente en déterminant les produits à mettre en valeur et assurer leur écoulement rapide
- Mettre en valeur les produits en fonction des objectifs commerciaux définis
- Contrôler le bon état de l'espace de vente (aspect, propreté, respect des règles de sécurité...)

Suivre l'activité commerciale et participer à son développement

- Analyser la performance des achats et des ventes en se basant sur des indicateurs de suivi (chiffre d'affaires, marge, incidents de paiement...) et réaliser des *reporting*
- Définir des objectifs commerciaux à court-moyen terme et les adapter en fonction des conditions du marché
- Formuler des consignes aux équipes présentes sur le carreau (vendeurs, préparateurs de commandes...)
- Participer à l'élaboration de la stratégie d'achat et de la stratégie commerciale de l'entreprise
- Participer à la mise en œuvre de processus d'achats au sein de l'entreprise en répartissant les achats auprès des différents fournisseurs
- Identifier de nouveaux besoins de produits / services et proposer de nouveaux outils d'amélioration et process

Prérequis

- Connaissance approfondie des produits frais (fruits et légumes, produits carnés, poissonnerie, produits laitiers...) : saisonnalité, qualité, conservation, réglementation sanitaire.
- Expérience en négociation et en relation commerciale pour dialoguer avec les producteurs, fournisseurs, grossistes et clients professionnels (restaurateurs, commerces de détail...).
- Réactivité, rigueur et sens de l'anticipation pour ajuster les achats en fonction des volumes disponibles, des variations de prix et des contraintes logistiques liées à la périssabilité des produits.

Voies d'accès au métier par la certification

- Métier accessible à partir d'un diplôme de niveau Bac+2 dans les secteurs de la vente, des achats, du commerce.
- Une expérience dans la vente de produits frais peut être requise.
- Exemples de certifications d'accès au métier appréciées par les entreprises :
 - BTS Management commercial opérationnel (niveau 5)
 - BTS Négociation et digitalisation de la relation client (niveau 5)
 - BTSA technico-commercial option Alimentation et boissons (niveau 5)
 - Licence professionnelle mention Commercialisation des produits alimentaires (niveau 6)
 - BUT Techniques de commercialisation (niveau 6)

Savoirs / Connaissances

- Organisation d'un site / d'une plateforme de stockage et de la chaîne logistique
- Outils bureautiques et informatiques
- Logiciels d'achats et d'approvisionnements
- Logiciels de gestion budgétaire
- Logiciels de gestion de la relation client (CRM)
- Techniques de vente
- Argumentation commerciale
- Réglementations (commerciales, de transport de marchandises, appels d'offres...)
- Règles et consignes de sécurité et d'hygiène (dont sécurité alimentaire)
- Maîtrise de langues étrangères
- Techniques de sourcing
- Techniques de gestion des stocks
- Connaissance des produits, de leur saisonnalité, des conditions de transports et stockages... (fruits, légumes, produits laitiers, volailles...)

Savoir-faire / Compétences opérationnelles

- Maîtriser les outils informatiques
- Rédiger des rapports / comptes-rendus
- Réaliser une veille stratégique
- Gérer un appel d'offre
- Rédiger un cahier des charges et évaluer une offre
- Suivre un contrat
- Négocier un contrat

- Suivre un projet
- Construire un argumentaire commercial
- Entretenir une relation commerciale
- Réaliser des tâches de prospection
- Réaliser une vente
- Valoriser et présenter un produit
- Réaliser un inventaire
- Réaliser des contrôles qualité
- Gérer des stocks

Savoir-être / Compétences comportementales

- Organiser son travail selon les priorités et les objectifs
- Travailler en équipe
- Gérer des conflits
- Être force de proposition
- Avoir le sens des responsabilités
- Être rigoureux
- Être réactif
- Savoir gérer des situations d'urgence
- Savoir s'adapter
- Avoir un sens du relationnel
- Être autonome
- Être flexible

Conditions d'exercice du métier

- Métier présent essentiellement chez les grossistes en produits frais (fruits, légumes, produits laitiers, produits carnés...) en particulier au sein d'entreprises qui exercent dans des marchés de gros.
- Le métier revêt un caractère stratégique au sein de l'entreprise.
- Le métier peut impliquer des déplacements pour rencontrer les fournisseurs, participer à des présentations de produits ou des salons.
- Dans les entreprises commercialisant des fruits et légumes, du poisson, de la viande..., le métier peut couvrir des activités d'agrégation (examen de conformité de la marchandise).

Possibilités d'évolutions professionnelles

- Évolution possible du métier en matière de périmètre produits, gammes, géographique et vers le métier de responsable / directeur(trice) commercial(e).



Responsable / directeur(trice) commercial(e)

Évolutions prospectives

Acheteurs-vendeurs en produits frais ⁽¹⁾ en 2023

Salarié(e)s



~ 7 813

Part des salariées Femmes



33 %

(1) Source : Données Rapport de branche 2023

Evolution du métier de Acheteur-vendeur en produits frais



Métier stable

Principaux facteurs d'évolution et impacts sur les métiers



TRANSITION ECOLOGIQUE

- **Intégration de critères environnementaux** dans les décisions d'achat : prise en compte des labels, de l'empreinte carbone des produits, de la recyclabilité des matériaux ou de la durabilité des équipements dans le choix des fournisseurs.
- **Soutien au développement d'une chaîne d'approvisionnement plus responsable** : promotion des circuits courts, réduction des emballages à usage unique et sélection de partenaires engagés dans une démarche RSE.



TRANSITION NUMÉRIQUE

- **Utilisation d'outils digitaux de gestion des achats** : recours aux plateformes e-achats, logiciels ERP et bases de données fournisseurs pour automatiser et fiabiliser les processus d'achat.
- **Analyse renforcée des données d'achat** : exploitation d'indicateurs de performance, de *reporting* automatisé et de solutions d'intelligence artificielle pour mieux anticiper les besoins et optimiser les dépenses.



TRANSITION ÉCONOMIQUE

- **Adaptation à la volatilité des marchés et des prix** : nécessité de sécuriser les approvisionnements dans un contexte d'inflation, de tensions sur les matières premières ou de fluctuations logistiques.
- **Recherche d'un meilleur équilibre entre performance économique et maîtrise des risques** : diversification des fournisseurs, renforcement des clauses contractuelles et pilotage rigoureux des budgets d'achat.



TRANSITION SOCIALE

- **Renforcement de la collaboration interne et externe** : travail en étroite coordination avec les équipes techniques, logistiques et commerciales pour garantir la cohérence des achats avec les besoins opérationnels.
- **Évolution vers un rôle plus transversal et stratégique** : montée en compétences sur les enjeux RSE, réglementaires et technologiques, et contribution directe à la politique globale de l'entreprise.