

Offre pour le poste d'acheteur/approvisionneur(euse) à pourvoir à Coutances .

ANNONCE : ACHETEUR(euse) / Approvisionneur(euse) en CVC chauffage / ventilation / climatisation

MISSIONS : Dans le but de renforcer notre service, nous recherchons un acheteur(euse)/approvisionneur(euse) en génie climatique .

Au sein d'une équipe de 10 personnes vous participerez aux missions opérationnelles du service achats.

Vous aurez en charge un portefeuille de chantier à gérer de la rédaction du cahier matériel, aux négociations des commandes conséquentes jusqu'aux relances des commandes fournisseurs.

Vous travaillerez en étroite collaboration avec les chargés d'affaires et le bureau étude.

PROFIL : Technicien BAC + 2/3 en génie climatique ou ayant de l'expérience .

VOS QUALITES : Pugnace, rigoureux , autonome avec un sens du relationnel et du service .

POSTE BASE EN BASSE NORMANDIE

Alain BITEAU

Directeur des achats

Avenue de Verdun - 50200 - Coutances - France

Tel. +33 (0)2 33 76 61 73

INVENTAIRE DES COMPETENCES/GRILLE D'EVALUATION ACHETEUR/ APPROVISIONNEUR

Il est l'interlocuteur des chargés d'affaire pour les dossiers de bonne TECHNICITE

COMPETENCE	DOMAINE
Techniques	<ul style="list-style-type: none"> - Connaît la technologie des équipements de génie climatique. - Sait <u>discerner</u> et <u>promouvoir</u> les matériels innovants présentés par les fournisseurs - Intègre la notion de coût global devant celle du coût d'achat en intégrant : le prix d'achats, la qualité du matériel, le délai de livraison, le temps de pose, le SAV, l'outillage nécessité, la formation nécessaire.
Gestion Organisation	<ul style="list-style-type: none"> - Il élabore en étroite collaboration avec le chargé affaire et le bureau étude le choix des marques et des solutions techniques permettant d'optimiser la rentabilité des chantiers « techniques »:- - Il doit anticiper le choix du matériel sur les gros chantiers en constituant avec le chargé affaire « le cahier d'approbation » - Il s'assure, dans ses choix, du maintien de nos critères de qualité d'exécution. - Il met en œuvre, dans ses choix, les critères définis par la politique des achats :QUALITE/SERVICE /PRIX - Il négocie et passe les commandes de son portefeuille y compris la rédaction des contrats de sous-traitances. - Il fait les relances fournisseurs des commandes de son portefeuille - Il Négocie et suit avec les fournisseurs, les retours du matériel que l'on ne peut replacer facilement .
Commerciales	<ul style="list-style-type: none"> - Négocie au meilleur coût les commande ponctuelles importantes en respectant les délais - Développe un bon relationnel avec les fournisseurs - Donne une image positive de son entreprise.