

## Acheteur en alternance - (H/F/D)

### Your tasks

La fonction d'Acheteur chez BestDrive France s'exerce en collaboration étroite avec les différents départements de la société, que ce soit dans le cadre de l'achat de produits ou services, ou dans l'apport d'une expertise aux autres départements.

### L'acheteur aura donc les missions suivantes :

#### RÉFÉRENCIEMENT :

- Définir un référencement national pour les produits de son périmètre.
- Préconiser une stratégie d'achats et de négociation adaptée à chaque besoin.
- Définir la politique d'appels d'offres et de déploiement du référencement conformément aux règles du groupe Continental.
- Élaborer le plan achat sur ses catégories à court et moyen terme permettant de générer des gains.

#### COMMUNICATION :

- Contribuer activement au développement de la couverture achat notamment par la mise en place de process.
- Former les différents départements aux process préalablement définis.
- Rechercher des synergies entre les besoins des différents clients internes.
- Être en relation permanente avec les Category Managers afin de garantir un fonctionnement optimal de la relation avec les fournisseurs et des actions à mettre en place.

#### NÉGOCIATIONS :

- Mener les négociations auprès des fournisseurs & prestataires.
- Appliquer localement les éventuels accords du Groupe Continental négociés de manière centralisée.
- Accompagner les clients internes dans leur projet et identifier avec eux les axes d'optimisation.
- Garantir les niveaux de marges attendus et déterminés dans la politique commerciale et marketing.

#### ACHATS :

- Contrôler les engagements de volume.
- Être le garant du processus achats, des bonnes pratiques et des plans d'action inhérents.
- Optimiser les coûts d'achat.
- Suivre la bonne application des contrats, la performance des fournisseurs ainsi que la performance achat.
- Accompagner les fournisseurs dans leur démarche de développement durable.

#### ANALYSE :

- Assurer le suivi et le développement des partenariats.
- Réaliser des analyses externes des marchés pour les produits ou services achetés.



Job ID  
**REF55842E**

Field of work  
**Marketing and Sales**

Location  
**Le Meux**

Legal Entity  
**ContiTrade France**

- Proposer et implanter des KPI's permettant de suivre et de piloter l'activité.

## **Your profile**

- Vous préparez un diplôme dans les achats ou le commerce
- Vous avez connaissance de l'environnement automobile ou du retail
- Vous maîtrisez l'anglais
- Vous avez le sens du service et de la satisfaction clients
- Vous êtes autonome, rigoureux, organisé
- Vous êtes à l'écoute des autres
- Vous aimez travailler en équipe ou en mode projet

## **Our offer**

### **Les avantages proposés par l'entreprise :**

Parcours d'intégration et de formation

Un accompagnement pour votre montée en compétences

Plan d'évolution de carrière

Mutuelle & Prévoyance

CSE

Prêt à prendre la route avec Continental ? Votre première étape : enregistrer votre profil sur notre site en ligne.

## **About us**

### **QUI SOMMES-NOUS ?**

Spécialiste du pneumatique, de l'entretien automobile et poids lourd, BestDrive compte aujourd'hui plus de 1600 collaborateurs au service de sa clientèle dans plus de 200 centres automobiles. Rejoignez une entreprise innovante, dynamique et experte dans le secteur de l'entretien de tous types de véhicules appartenant au Groupe Continental.

### **POURQUOI NOUS REJOINDRE ?**

Chez BestDrive nous avons à cœur de donner sa chance à tous les profils et d'accueillir chaque nouveau collaborateur avec une intégration personnalisée et bienveillante.

Rejoignez une entreprise éco-responsable où l'humain est au cœur du management. Notre culture d'entreprise repose sur des valeurs humaines fortes : confiance, esprit d'équipe, passion de gagner et liberté d'action.