

Poste:	Acheteur professionnel corporatif (10 + ans)	# poste :	NB235-ACPROC-03A
Relève De:	Directeur, Achats	Niveau:	selon expérience
Secteur:	Achats	Révision:	

Rôle:

Sous la responsabilité du Directeur Achats, le poste d'Acheteur professionnel corporatif exige l'expérience d'un professionnel des approvisionnements stratégiques qui saura efficacement négocier, conclure des ententes commerciales et faire la gestion des fournisseurs Canadiens et Américains sur une base soit globale, continentale ou locale.

Responsabilités:

- Gérer et diriger les procédures d'approvisionnement de l'entreprise;
- Diriger le processus d'appels d'offres, analyser les soumissions reçues, négocier et mettre en place les ententes fournisseurs;
- Négocier les prix, termes et conditions des ententes commerciales;
- Mener une équipe multidisciplinaire lors de gestion de projet;
- Élaborer et mettre en application des programmes de réduction de coût tout en minimisant les risques commerciaux;
- Développer et maintenir des relations étroites avec tous les clients internes et fournisseurs;
- Formuler, évaluer et sélectionner les stratégies par catégorie de produits en utilisant divers critères tant qualitatifs que quantitatifs;
- S'assurer d'une communication continue avec les départements de l'ingénierie, de la logistique et de la qualité;
- Diriger le développement de spécifications conjointes qui serviront les différentes filiales du Groupe Volvo afin d'établir des stratégies globales;
- Adopter et implanter de meilleures pratiques qui sauront optimiser les ratios qualité-prix pour l'entreprise;
- Analyser et interpréter les données du système achats.

Formation et expérience:

- BAC en administration des affaires ou autre discipline pertinente;
- Expérience de 10 ans et plus comme Acheteur Stratégique en milieu manufacturier;
- Membre de l'ACGA, un atout;
- Bilinguisme (anglais/français) écrit & parlé essentiel
- Connaissance des requis Buy America et DBE un atout
- Expérience de coordination approvisionnement en réponse d'appel d'offres Clients un atout

Connaissances et habiletés :

- Leadership;
- Excellente maîtrise de la négociation et des procédés d'achat ;
- Solide compréhension des termes et conditions légaux;
- Bonne connaissance des spécifications techniques, qualité et interprétation de dessins;
- Compréhension de la chaîne d'approvisionnement;
- Esprit stratégique;
- Connaissances manufacturières;
- Connaissance de la suite Office.