



Votre Futur Métier : Acheteur

Quel est votre profil académique ?

J'ai obtenu, en 2021, un master en ingénieur de gestion à finalité entrepreneuriat et marketing à la FWEG (UMONS).

Où travaillez-vous actuellement ?

Je travaille actuellement pour le groupe Gerresheimer, plus précisément dans l'usine de Momignies, en Belgique. Gerresheimer est un acteur international dans l'industrie du verre actif dans deux secteurs : le cosmétique et le pharmaceutique. L'usine de Momignies se spécialise dans la production de verre moulé (moulded glass) pour le secteur du cosmétique.

Quel y est votre métier actuel ?

Je travaille en tant qu'acheteur.

Quelles en sont les missions principales ?

Mon rôle d'acheteur se résume en 3 missions : sélectionner, négocier et gérer les achats de biens et de services nécessaires au bon fonctionnement de l'usine. Cela va des matières premières aux

équipements techniques, en passant par les prestations externes.

Je dois également entretenir des relations durables avec nos fournisseurs, évaluer leur performance, assurer le respect des délais et veiller à l'optimisation des coûts tout en garantissant la qualité. Je collabore avec les autres départements sur des projets d'optimisation pour aligner les besoins internes avec les meilleures solutions disponibles sur le marché.

Quels sont les avantages de ce métier ?

C'est un métier très dynamique et varié. Chaque jour est différent et présente de nouveaux défis. On développe rapidement un réseau professionnel large, aussi bien en interne qu'en externe. Il y a aussi un aspect humain important avec la négociation, le relationnel avec les fournisseurs, le travail avec les différents départements, ...

Quels sont les inconvénients de ce métier ?

Comme tout métier à responsabilité, le stress est présent, notamment lorsqu'il faut gérer des situations urgentes ou des ruptures d'approvisionnement.

Il faut aussi savoir gérer plusieurs dossiers en parallèle et s'adapter rapidement aux changements de priorité.

Décrivez votre journée professionnelle « type » ?

Il est difficile de parler d'une journée "type", car les priorités peuvent évoluer très vite. Cependant, mes journées commencent toujours par un contrôle de ma boîte mail pour faire un tour d'horizon d'éventuels besoins urgents ou d'anomalies (retards de livraison, non-conformité, etc.).

Ensuite, je consacre du temps à l'analyse des demandes d'achats et à la négociation avec les fournisseurs ou à l'analyse des dépenses pour identifier des pistes d'optimisation. Il peut également y avoir des réunions avec d'autres services pour parler de l'état d'avancement de certains projets.

Quelle est la part de responsabilité de ce métier ?

La responsabilité est importante. En tant qu'acheteur, mes décisions ont un impact direct sur les coûts, la qualité des produits ou les délais de production. Il faut donc faire preuve de rigueur, d'éthique, et avoir une bonne capacité d'analyse.

Quelles sont les compétences nécessaires à ce métier ?

Il faut avant tout avoir un esprit analytique, une bonne capacité de négociation, et un sens aigu de l'organisation. Une bonne aisance relationnelle car on est en contact constant avec différents interlocuteurs. Enfin, un bon niveau



d'anglais professionnel sont généralement requis dans un environnement international.

Quels sont vos conseils de type « Insertion professionnelle » pour les (futurs) jeunes diplômés de l'UMONS ?

Soyez curieux, proactifs et ne craignez pas de sortir de votre zone de confort.

Même si vous ne trouvez pas immédiatement "le job de vos rêves", chaque expérience est formatrice.

N'hésitez pas à vous confronter à la réalité du terrain.

Mettez en valeur vos soft skills : la capacité à collaborer, à vous adapter, à résoudre des problèmes. Et surtout, soyez conscients que l'apprentissage ne s'arrête pas à la fin des études, il faut continuer à se former tout au long de sa carrière.