

Buyer

FORMAZIONE

Laurea in economia aziendale e in ingegneria gestionale

Il Buyer è colui che, all'interno di un'azienda, si occupa di tutte le attività connesse all'approvvigionamento dei beni e dei servizi necessari allo svolgimento delle attività. Il Buyer crea la rete di collegamento con i fornitori, per il reperimento delle materie prime, dei semilavorati o dei prodotti finiti, nel caso in cui operi all'interno della grande distribuzione.

Svolge una funzione strategica, assicurando la disponibilità dei materiali e dei prodotti richiesti dall'azienda ed occupandosi della programmazione degli acquisti. La negoziazione delle condizioni di acquisto dipende dalla sua capacità di individuare le offerte migliori: si tratta pertanto di un ruolo per il quale la gestione delle informazioni risulta fondamentale. Si muove sui mercati, anche internazionali, conoscendo perfettamente i fabbisogni aziendali. È una figura che associa conoscenze tecniche a creatività, individuando ciò che piace ai consumatori attraverso appropriate analisi di mercato. Predisporre infine i contratti di fornitura e gli ordini di acquisto, accertandosi dei tempi di consegna.

CONOSCENZE E COMPETENZE

La conoscenza approfondita delle materie prime, dei relativi standard di qualità e del prodotto finito è indispensabile per la figura del buyer, che deve avere anche competenze in ambito amministrativo e gestionale oltre che in quello tecnico.

Il buyer deve possedere un'ottima conoscenza delle tecniche per le analisi di mercato, deve avere ottime capacità di redigere e gestire i budget di sua competenza e deve essere in grado di reperire le informazioni relative ai mercati di approvvigionamento. È anche un esperto di transazioni commerciali e sa predisporre i contratti.

Deve avere inoltre una grande capacità di negoziare le migliori condizioni di acquisto e per questo motivo deve mostrare una spiccata attitudine alla comunicazione ed alla trattativa. L'attività del Buyer si svolge spesso sui mercati esteri ed è quindi necessaria la conoscenza di una o più lingue straniere.

CARRIERA E PROSPETTIVE OCCUPAZIONALI

Dopo un congruo numero di anni di esperienza, il buyer può aspirare a diventare direttore acquisti.

Il buyer, data la sua importanza strategica, è generalmente una figura professionale interna all'organizzazione. In funzione delle diverse dimensioni aziendali, quello del buyer è un ruolo che può essere ricoperto da manager reclutati sul mercato o direttamente all'interno dell'azienda.

Può lavorare all'interno di grandi magazzini e in questo caso si occupa dell'acquisto di prodotti finiti o anche nei buying office, società esterne specializzate che si occupano,

per conto di catene di distribuzione o altre imprese, del reperimento di prodotti finiti o di materie prime.

Le figure manageriali come il buyer sono ricercate, soprattutto nel settore della grande distribuzione. Diversi studi inseriscono questa figura tra i profili più richiesti. La sua difficoltà di reperimento sul mercato del lavoro gli dà ottime possibilità d'inserimento professionale.