
Mission : ACHATS

Finalités :

- Référencer au sein de l'officine les produits qui pourront répondre à une demande toujours en évolution de la clientèle dans le but de préserver cette clientèle et de la développer en lui proposant le meilleur choix, les meilleurs produits au meilleur prix et au meilleur moment
- Mettre à la disposition des clients des médicaments/produits adaptés en terme de qualité et de stock optimisé

Pourcentage de temps imparti à cette mission :

Pré requis cognitifs :

- Connaissances des produits
- Connaissance de l'état du stock actuel et de la rotation des stocks
- Connaissance du marché (attente des clients) et des offres concurrentes
- Connaissance des nouveaux produits
- Connaissance des nouveautés techniques et scientifiques
- Connaissance de l'outil informatique : articles, gestion du stock

Réalisations :

- Analyser les stocks et les rotations (assurer le suivi des ruptures de stock et des manquants...)
- Adapter les commandes à la saisonnalité et aux événements/animations en interne
- Commander les produits/médicaments en question
- Gérer les relations avec les fournisseurs
- Valoriser la pharmacie auprès des fournisseurs
- Valoriser les laboratoires sélectionnés au sein de la pharmacie
- Négocier avec efficacité les conditions commerciales et assurer une remontée efficace des informations
- Analyser les prix proposés en fonction de la clientèle et de la concurrence
- Organiser la réception et le rangement des commandes
- Informer et former l'équipe sur les produits en stock, les nouveautés laboratoires
- Proposer des formations par les fournisseurs
- Renseigner l'équipe sur les produits à prioriser dans la vente
- Se renseigner auprès des laboratoires, fournisseurs, médecins ou collègues en cas de connaissances insuffisantes
- Assurer un suivi et un compte-rendu fiable auprès du Pharmacien Manager, des « indicateurs » du secteur à l'aide des statistiques (CA, stock, marge...)

Contraintes :

- Adapter les commandes au reste de l'offre produit de l'officine
- Adapter les achats aux besoins des clients de l'officine
- Adapter les commandes au marché propre de l'officine
- Respecter la politique d'achats (budgets et accords groupements)
- Veiller aux contraintes de trésorerie

Marge d'autonomie :

- Travailler en collaboration avec le management pour les nouveaux référencements et pour la politique des prix.