

D1418

NÉGOCIANT / NÉGOCIANTE EN BOIS

Autres emplois décrits

- Marchand / Marchande de bois

Définition

Le Négociant / La Négociante en bois, un(e) expert(e) de la commercialisation des produits boisés.

- Achète des bois en grumes ou sciés auprès des producteurs
- Vend des bois aux industriels de la transformation du bois et aux particuliers
- Conseille sur les différents types de bois et leurs utilisations spécifiques
- Négocie les prix d'achat et de vente en tenant compte des variations du marché
- Assure la gestion des stocks et l'optimisation de la logistique de distribution
- Peut se spécialiser dans un type de bois ou une région géographique particulière

Accès à l'emploi

Cet emploi est accessible avec un niveau Bac+2 à Bac+5 dans les domaines du commerce, de la gestion ou avec une formation spécialisée en gestion des ressources forestières ou des matériaux bois.

Certifications et diplômes :

- BP agricole option travaux forestiers
- DUT techniques de commercialisation
- BUT spécialité techniques de commercialisation parcours marketing et management du point de vente
- BUT spécialité techniques de commercialisation parcours business développement et management de la relation client
- BUT spécialité techniques de commercialisation parcours marketing digital, e-business et entrepreneuriat
- Licence pro mention technico-commercial
- BTSA technico-commercial option produits de la filière forêt bois
- Technico-commercial bois

Compétences

Savoir-faire

Savoir-faire principaux

Développement économique

- Elaborer une stratégie commerciale
- Développer et fidéliser la relation client
- Négocier les prix d'achat du bois avec les fournisseurs
- Suivre, animer et développer son portefeuille clients dans le périmètre attitré (géographique, sectoriel...)
- Analyser les données de vente pour identifier les opportunités de croissance
- Optimiser les coûts de transport du bois
- Conseiller les clients sur les types de bois pour leurs projets

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Gérer la relation avec les fournisseurs, sous-traitants, prestataires
- Optimiser les processus d'achat et de vente de bois
- Gérer les réclamations clients relatives à la qualité du bois

Communication, Création, Innovation, Nouvelles technologies

- Promouvoir les produits ou services de l'entreprise lors des interactions

Savoir-faire secondaires

Développement économique

- Etablir un plan de tournée de prospection (ciblage, interlocuteurs, préparation de dossiers techniques)
- Etablir un devis
- Mettre en oeuvre des actions commerciales et promotionnelles
- Elaborer des modifications permettant de répondre au cahier des charges, aux réglementations en vigueur et aux attentes des parties concernées
- Participer à des foires et expositions de bois
- Préparer et présenter des dossiers de candidature pour des appels d'offres
- Suivre les tendances du marché du bois
- Organiser des visites de sites pour les clients potentiels
- Maîtriser les services proposés par l'entreprise, ainsi que le cadre légal et réglementaire
- Définir et hiérarchiser les priorités en fonction des objectifs fixés
- Développer des partenariats avec des acteurs locaux
- Fournir un service de qualité

- Garantir la satisfaction du client

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Négocier les tarifs des prestations, les conditions contractuelles ainsi que les délais de livraison
- Proposer des solutions pour réduire les coûts de production du bois
- Réaliser des audits de fournisseurs pour assurer la qualité des produits
- Etablir un contrat de vente
- Maintenir à jour les connaissances sur les réglementations du bois
- Assurer le suivi des chiffres de vente et réaliser le reporting associé
- Etablir des rapports détaillés sur les transactions de bois
- Gérer les agendas et planifier des rendez-vous
- Evaluer l'impact environnemental des sources de bois
- Mettre en place des systèmes de gestion durable du bois
- Promouvoir l'utilisation de bois certifié écologique

Transition écologique

Transition écologique

Transition écologique

Communication, Création, Innovation, Nouvelles technologies

- Représenter sa structure lors d'un événement ou auprès d'instances de décision
- Assurer une veille technologique sur les innovations dans le bois

Production, Construction, Qualité, Logistique

- Analyser la qualité du bois et ses propriétés
- Contrôler la conformité des livraisons de bois
- Evaluer les risques liés à l'approvisionnement en bois

Management, Social, Soins

- Former le personnel sur les normes de qualité du bois

Savoir-être professionnels

- Faire preuve d'autonomie
- Faire preuve de persévérance
- Organiser son travail selon les priorités et les objectifs
- Etre force de proposition

Savoirs

Normes et procédés

- Analyse de la demande du marché
- Méthodes d'évaluation des fournisseurs
- Droit commercial
- Modalités d'approvisionnement d'une ligne de production de première transformation de bois d'oeuvre
- Normes de qualité pour le bois
- Organisation de la chaîne logistique
- Procédures d'appels d'offres
- Réglementations sur l'import/export de bois
- Sécurité sur les lieux de travail

Domaines d'expertise

- Gestion des relations clientèle
- Principes de la relation fournisseur
- Optimisation des coûts et des budgets
- Traitement des commandes
- Analyse des besoins des clients

Techniques professionnelles

- Techniques de négociation pour le bois
- Identification des défauts du bois
- Méthodes de conservation du bois
- Techniques de coupe du bois
- Techniques de marketing pour le bois
- Techniques de séchage en industrie du bois

Contextes de travail



Conditions de travail et risques professionnels

- En contact avec du public
- En extérieur



Lieux et déplacements

- Zone régionale



Publics spécifiques

- Clientèle d'affaires
-



Statut d'emploi

- Salarié secteur privé (CDI, CDD)
 - Travailleur indépendant
-

Secteurs d'activité

- Commerce et distribution