

# Recrutement : Acheteur.euse

## Notre histoire

25 ANS QUE NOUS CONCEVONS ET RÉALISONS DES PROJETS D'AMÉNAGEMENT, D'AGENCEMENT ET DE RÉNOVATION PARTOUT EN FRANCE.

Isospace est passé du statut d'une modeste PME spécialiste en cloisons qui s'était installée dans un ancien garage désaffecté à un véritable groupe expert en aménagement et agencement de lieux et d'espaces.

Aujourd'hui, isospace c'est près de **100 salariés**, **400 projets** chaque année partout en France et un chiffre de **30 millions de chiffre d'affaires en 2022**.

Nous aimons autant penser les projets que les réaliser. De la conception à la réalisation jusqu'au recyclage des matériaux. Isospace explore l'ensemble du spectre de la gestion de l'espace sans se détourner de l'essence même de son activité : **le bien-être**.

En quelques années et des milliers de projets, Isospace s'est donné le droit de penser et rêver toujours plus grand pour mieux répondre aux attentes de ses clients.

**Notre devise : écrire ensemble de le futur de vos lieux avec culot, panache et responsabilité**



## Les missions proposées

Recherche et sélectionne des produits et des fournisseurs selon la stratégie d'achat de l'entreprise et négocie les contrats commerciaux selon des objectifs de coûts, délais et qualité

### Les principales tâches :

- L'approvisionnement des chantiers par commandes auprès des fournisseurs référencés ;
- La rédaction et l'envoi des commandes, le suivi des AR, le suivi des livraisons ;
- Gestion des écarts de facturations fournisseurs
- Le suivi administratif des dossiers fournisseurs ;
- La recherche de nouveaux sous-traitants et fournisseurs ;
- La gestion économique des chantiers : négociation des prix d'achats, des tarifs, des conditions d'approvisionnement et de sous-traitance, des moyens de manutention ou de mise en décharge... ;
- Le suivi analytique et financier des chantiers tant en comptabilité analytique qu'en marge brute ;
- Le sourcing de nouveaux produits pour accompagner les commerciaux dans leurs chiffrages : plusieurs alternatives produits, prix, délais, visuels etc...
- L'accompagnement des conducteurs de travaux et chefs de projets pour recherche de variantes de produits non-disponibles.

### Les compétences souhaitées :

#### Savoir faire :

- Négociation commercial
- Identifier des fournisseurs, sous-traitants, prestataires
- Suivre les conditions d'exécution d'un contrat

#### Savoir-être :

- Impliqué
- Dynamique
- Rigoureux
- Organisé
- Sens de la communication

Issu(e) de formation BAC+2 À bac + 3, la licence pro avec spécialité achats avec une expérience dans le secteur du bâtiment

**Rémunération : en fonction de l'expérience, fourchette de 33 K€ à 35 K€**

### Avantages :

Située au cœur de Boulogne, Isospace vous propose une mutuelle avec de bonnes conditions de prise en charge, une prévoyance, une carte Swile pour les tickets restaurants, une possibilité de faire du télétravail.