

# *PARTIE 11*

# FICHES MÉTIERS



Pour aller plus loin dans votre préparation aux entretiens,  
rendez-vous sur [www.monsieur-entretiens-de-motivation.com](http://www.monsieur-entretiens-de-motivation.com)



Pour plus d'informations sur les écoles et les concours,  
rendez-vous sur [www.monsieur-ecoles-de-commerce.com](http://www.monsieur-ecoles-de-commerce.com)

# Achats (internes / externes)

## FICHES MÉTIERS

<b>Entreprises phares</b>	<b>Grandes entreprises :</b> Airbus, Apple, Carrefour, Décathlon, Leclerc, Peugeot, Renault, Saint-Gobain, etc. <b>PME :</b> fournisseurs industriels ou agroalimentaires.
<b>Qualités et compétences requises</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Planification</li> <li>– Négociation</li> <li>– Force de conviction</li> <li>– Prévoyance</li> <li>– Relationnel</li> <li>– Adaptabilité</li> </ul>
<b>Questions potentielles à l'entretien</b>	<p>Qu'est ce qui vous plaît dans les achats ?</p> <p>Quelle entreprise rêveriez-vous de rejoindre ? Pourquoi ?</p> <p>Quel(le) directeur / trice des achats ou politique d'achats vous inspire ?</p> <p>Quels sont les enjeux du secteur des achats dans les 10 prochaines années ?</p> <p>Connaissez-vous des anciens de l'école qui travaillent dans les achats ?</p> <p>Avez-vous déjà négocié quelque chose ?</p>

### COURT TERME : ACHETEUR

<b>Définition</b>	L'acheteur a pour mission d' <b>acheter les produits et services dont son entreprise a besoin</b> , en <b>négociant</b> les meilleures conditions de prix, de délais et de service après-vente.
<b>Missions</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– <b>Acheter les produits dont l'entreprise a besoin</b>, dans les volumes adéquats.</li> <li>– <b>Négocier</b> pour son entreprise <b>les meilleures conditions d'achat</b> : prix, quantité, délais, échelonnements des paiements, maîtrise des coûts.</li> <li>– <b>Suivre les évolutions du marché et des fournisseurs</b> pour toujours disposer des meilleures ressources.</li> </ul>
<b>Salaires moyen</b>	30 000-45 000 € bruts annuels selon la taille de l'entreprise et le profil.
<b>Perspectives d'évolutions</b>	<p>Acheteur senior</p> <p>Direction des achats</p>

## LONG TERME : DIRECTEUR / TRICE DES ACHATS

Définition	Le directeur des achats définit et <b>met en oeuvre la politique des achats de l'entreprise</b> . Il garantit la réalisation des objectifs qualitatifs, quantitatifs, organisationnels et financiers en matière d'achats de produits et / ou de services.
Missions	<ul style="list-style-type: none"> <li>– <b>Définir la stratégie et la politique d'achats de l'entreprise</b> en s'appuyant sur les besoins des différents services, notamment le marketing et la comptabilité (dans l'industrie) ou les chefs de rayon (distribution).</li> <li>– <b>Trouver des fournisseurs fiables et négocier avec eux les conditions tarifaires</b> dans le cadre d'accords-cadres.</li> <li>– <b>Suivre la performance</b> : qualité, délai, réactivité, etc.</li> </ul>
Salaire moyen à 10 ans	60 000-120 000 € bruts annuels + bonus selon la taille de l'entreprise et le profil.
Perspectives d'évolutions	<p>Direction générale</p> <p>Création d'entreprise</p>

## FICHES MÉTIERS

<b>Entreprises phares</b>	<b>Grands cabinets :</b> Big 4 (PWC, Ernst&Young, Deloitte, KPMG), Mazars, etc. <b>Boutiques :</b> Denjean & Associés, Aca Nexia, Compagnie Fiduciaire.	
<b>Qualités et compétences requises</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Aptitudes analytiques</li> <li>– Autonomie</li> <li>– Rigueur</li> </ul>	
<b>Questions potentielles à l'entretien</b>	Quelles sont les qualités requises pour ce métier ? Pensez-vous les avoir ? Qu'est-ce qui vous plaît dans l'audit ? Quelle entreprise rêveriez-vous de rejoindre ? Pourquoi ? Quels sont les enjeux du secteur de l'audit dans les 10 prochaines années ? Connaissez-vous des anciens de l'école qui travaillent dans en audit ?	
<b>Parcours possibles</b>	<b>Parcours n° 1 : 100 % audit</b> 1. Auditeur junior (cabinet) 2. Auditeur senior (cabinet) 3. Manager (cabinet) 4. Associé (cabinet)	<b>Parcours n° 2 : Hybride</b> 1. Auditeur junior (cabinet) 2. Auditeur senior (cabinet) 3. Directeur contrôle de gestion (entreprise) 4. Directeur financier (entreprise)

## COURT TERME : AUDITEUR EXTERNE JUNIOR

Définition	Contrairement à l'auditeur interne qui est employé par l'entreprise dont il étudie les comptes, l' <b>auditeur externe est employé d'un cabinet d'audit</b> . Il intervient ponctuellement auprès d'entreprises clientes, le plus souvent pour <b>contrôler leurs comptes et leurs informations financières</b> , mais il existe également des auditeurs externes <b>en informatique ou en RSE</b> (responsabilité sociétale des entreprises), par exemple.
Missions	<ul style="list-style-type: none"> <li>– <b>Vérifier la régularité des comptes de l'entreprise</b> ou d'un service, via l'étude des documents comptables et des discussions avec les responsables de l'entreprise.</li> <li>– <b>Rédiger une synthèse et dresser un diagnostic</b> puis le remettre à l'entreprise cliente. Bien qu'il ne s'immisce pas dans la gestion de l'entreprise, l'auditeur financier peut <b>préconiser des conseils, des recommandations</b> ou des <b>plans d'action</b> à la direction pour résoudre certains problèmes identifiés.</li> </ul>
Salaire moyen	32 000-45 000 € bruts annuels selon la taille de l'entreprise et le profil.
Perspectives d'évolutions	Auditeur senior / Associé. Responsable du contrôle de gestion.

## LONG TERME : ASSOCIÉ D'UN CABINET D'AUDIT EXTERNE

Définition	L'associé d'un cabinet d'audit externe est souvent un auditeur qui a gravi les échelons. Il devient à terme <b>associé du cabinet</b> , c'est-à-dire <b>intéressé au résultat</b> de celui-ci. Il a pour mission de continuer à <b>développer le chiffre d'affaires du cabinet</b> . De plus, il a un rôle de manager, chargé de contrôler la qualité du travail fourni par ses équipes.
Missions	<ul style="list-style-type: none"> <li>– <b>Manager l'équipe</b> qu'il a constituée pour assurer une mission d'audit : qualité du rendu, gestion des délais, etc.</li> <li>– <b>Démarcher des clients</b> pour apporter du chiffre d'affaires au cabinet.</li> </ul>
Salaire moyen à 10 ans	100 000-150 000 € bruts annuels + bonus selon la taille de l'entreprise et le profil.
Perspectives d'évolutions	Direction générale Création d'entreprise

## FICHES MÉTIERS

<b>Entreprises phares</b>	<b>Grandes entreprises :</b> Airbnb, Apple, Coca-Cola, L'Oréal, Microsoft, Peugeot, Renault, Sony, etc. <b>PME :</b> Michel et Augustin, Le Slip Français, etc.
<b>Qualités et compétences requises</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Persévérance</li> <li>– Écoute</li> <li>– Adaptabilité</li> <li>– Aisance orale.</li> <li>– Empathie</li> <li>– Force de conviction</li> </ul>
<b>Questions potentielles à l'entretien</b>	<p>Qu'est ce qui vous plaît dans la vente / le commercial ?</p> <p>Quelle entreprise rêveriez-vous de rejoindre ? Pourquoi ?</p> <p>Quel directeur / trice commercial(e) ou politique commerciale vous inspire ?</p> <p>Vendez-moi ce stylo / cette bouteille / cette cravate.</p> <p>Quels sont les enjeux du secteur de la vente dans les 10 prochaines années ?</p> <p>Connaissez-vous des anciens de l'école qui travaillent dans la vente ?</p> <p>Avez-vous déjà vendu quelque chose ?</p>

## COURT TERME : BUSINESS DEVELOPER

<b>Définition</b>	Le Business Developer (ou responsable développement), a pour rôle de <b>détecter les nouvelles opportunités sur le marché afin d'augmenter le chiffre d'affaires de l'entreprise</b> , ce qui le différencie du « commercial classique ».
<b>Missions</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– <b>Identifier les nouveaux marchés ou gisements de croissance</b> afin de prospecter et attirer de nouveaux clients.</li> <li>– <b>Déployer une stratégie</b> préalablement définie avec les différents services de l'entreprise.</li> <li>– <b>Établir une relation de confiance avec ses clients</b> pour développer le chiffre d'affaires de l'entreprise.</li> </ul>
<b>Salaire moyen</b>	30 000-45 000 € bruts annuels selon la taille de l'entreprise et le profil.
<b>Perspectives d'évolutions</b>	Business developer senior Direction commerciale

## LONG TERME : DIRECTEUR COMMERCIAL / DIRECTEUR DES VENTES

Définition	Le directeur commercial ou directeur des ventes <b>dirige le pôle commercial</b> de l'entreprise. Sa mission principale est de <b>développer le chiffre d'affaires</b> (= les ventes) en définissant des <b>stratégies</b> , en <b>animant une force commerciale</b> et en <b>limitant l'augmentation des coûts</b> pour préserver la marge.
Missions	<ul style="list-style-type: none"> <li>– <b>Élaborer une stratégie commerciale</b> : objectifs (court terme et long terme) et moyens d'actions nécessaires pour atteindre ces objectifs.</li> <li>– <b>Manager l'équipe commerciale</b> : motivation du personnel, coordination des forces en présence pour améliorer leurs résultats, mise en place d'un système de primes.</li> <li>– <b>Surveiller la concurrence</b> via un travail de veille sur les actions des principaux concurrents de l'entreprise. Il doit se tenir informé de l'évolution et de l'actualité de son secteur pour en anticiper les évolutions et aider l'entreprise à prendre de l'avance sur les autres.</li> </ul>
Salaire moyen à 10 ans	60 000-120 000 € bruts annuels + bonus selon la taille de l'entreprise et le profil.
Perspectives d'évolutions	<p>Direction générale</p> <p>Création d'entreprise</p>



Pour aller plus loin dans votre préparation aux entretiens, rendez-vous sur [www.monsieur-entretiens-de-motivation.com](http://www.monsieur-entretiens-de-motivation.com)



Pour plus d'informations sur les écoles et les concours, rendez-vous sur [www.monsieur-ecoles-de-commerce.com](http://www.monsieur-ecoles-de-commerce.com)

## FICHES MÉTIERS

<b>Entreprises phares</b>	<b>Grands cabinets :</b> Big 4 (Mc Kinsey, BCG, Bain&Company, Roland Berger), Accenture, Capgemini, etc. <b>Boutiques :</b> CVA, Kea Partners, Oliver Wyman, etc.	
<b>Qualités et compétences requises</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– À l'écoute (du client / du marché / des collaborateurs)</li> <li>– Esprit de synthèse</li> <li>– Travail en équipe</li> <li>– Force de travail</li> <li>– Aptitudes analytiques</li> <li>– Flexibilité</li> </ul>	
<b>Questions potentielles à l'entretien</b>	Quelles sont les qualités requises pour ce métier ? Pensez-vous les avoir ? Qu'est-ce qui vous plaît dans le conseil ? Quel cabinet rêveriez-vous de rejoindre ? Pourquoi ? Quels sont les enjeux du secteur du conseil dans les 10 prochaines années ? Connaissiez-vous des anciens de l'école qui travaillent en conseil ?	
<b>Parcours possibles</b>	<b>Parcours n° 1 : 100 % Audit</b> 1. Consultant junior (cabinet) 2. Consultant senior (cabinet) 3. Manager (cabinet) 4. Associé (cabinet)	<b>Parcours n° 2 : Hybride</b> 1. Consultant junior (cabinet) 2. Consultant senior (cabinet) 3. Directeur stratégie (entreprise)

## COURT TERME : CONSULTANT EXTERNE JUNIOR

<b>Définition</b>	Contrairement au <b>consultant interne</b> qui est employé par l'entreprise qu'il conseille, le <b>consultant externe est employé d'un cabinet de conseil et intervient ponctuellement auprès d'entreprises clientes</b> , pour des <b>missions variées</b> : croissance du chiffre d'affaires, réduction des coûts, implantation sur un nouveau marché, fusions & acquisitions, etc.
<b>Missions</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– <b>Comprendre la problématique</b> à laquelle l'entreprise est confrontée.</li> <li>– <b>Élaborer</b>, avec ses managers, <b>un plan d'action</b> pour délivrer une réponse claire et efficace au client, dans les délais impartis.</li> <li>– <b>Rédiger une synthèse et dresser un diagnostic</b> puis le remettre à l'entreprise cliente pour l'aider à solutionner les problèmes pour lesquels elle avait mandaté le cabinet.</li> </ul>
<b>Salaire moyen</b>	35 000-60 000 € bruts annuels selon le prestige du cabinet et le profil.