

# AgileBuyer a fêté ses 10 ans **Décision-Achats.fr**

Publié le 09/05/2016 par [Aude Guesnon](#)

Pour fêter ses dix ans et son succès, le cabinet de conseil en achats AgileBuyer a organisé une soirée au cours de laquelle le film *Vendeur* a été projeté. Un film qui parle d'ambition, de réussite professionnelle et de la face cachée de la dite réussite...

La société de conseil en achats, AgileBuyer a fêté 10 ans de succès la semaine dernière au cours d'une soirée... de cinéma. Les invités d'AgileBuyer ont en effet pu voir, en avant-première, le film *Vendeur*, de Sylvain Desclous avec Gilbert Melki et Pio Marmai. Un film qui parle d'ambition, de **réussite professionnelle et de sa face cachée**, mais qui s'attarde aussi sur la relation père/fils. Un film dont l'une des répliques les plus mémorables est celle d'un Gilbert Malki, vendeur de salles de bains, qui explique à son fils: "**Je**



**n'entube personne, je vends quelque chose à quelqu'un qui en a besoin**". Gilbert Melki s'est facilement coulé dans ce rôle: - "*Il a vendu des vêtements dans le Sentier dans les années 80*", a expliqué Sylvain Desclous, présent à cette soirée.

La soirée s'est achevée dans le bulles, avec - petit clin d'oeil - des champagnes, ou des alcools, ayant eux-même 10 ans d'âge.

AgileBuyer, société de conseil en achat, riche d'une cinquantaine de consultants, propose des **équipiers achat, du conseil stratégique et de l'événementiel achat**. Son produit star : les équipiers achats, "*des acheteurs opérationnels qui traitent une famille d'achat ou un projet achat pour un client, chez un client. "En l'espace de dix ans, ce service s'est tellement démocratisé que le terme équipier achat est passé dans le langage courant. Alors que c'est une marque déposée"*, précise Olivier Wajnszok, directeur associé d'AgileBuyer. "*Les clients font appel à ce service quand ils ont un pic activité achat ou un manque de compétences spécifiques achat. Ce que nos clients apprécient, c'est de disposer d'un bon professionnel achat rapidement, souvent dans la semaine. L'agilité est une valeur forte.*" Ce service est proposé avec des profils achat allant du junior au senior.

L'activité d'AgileBuyer s'est aussi développée dans le **management de transition achat**. Que ce soit des responsables achat ou des directeurs achats "temporaires", AgileBuyer ajouté depuis deux ans ce service à sa palette. "*Ce besoin de senior tout de suite est de plus en plus fort dans les grandes directions achat*", commente Olivier Wajnszok. Moins connu mais tout aussi répandu, AgileBuyer délivre des analyses de conseil stratégique. Il vient, par exemple, de délivrer pour deux groupes du CAC40, un benchmarking sur les organisations achat. Depuis 5 ans, AgileBuyer accompagne aussi les entreprises dans l'**organisation de séminaires achat et de convention fournisseurs** (animation, engineering événementiel ou vidéos).