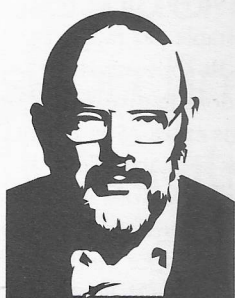


## Les 5 astuces pour bien recruter un bon acheteur

LE RECRUTEMENT EST CRUCIAL EN PÉRIODE DE GUERRE DES TALENTS.

ET C'EST LOIN D'ÊTRE SIMPLE. POURTANT, IL EXISTE DES ASTUCES QUI PERMETTENT

D'ATTEINDRE SES OBJECTIFS DANS UN UNIVERS COMPLEXE, MOUVANT ET INCERTAIN.



### OLIVIER WAJNSZOK

est directeur associé du cabinet **AgileBuyer**, spécialisé dans les équipiers achats (acheteurs professionnels qui traitent des projets achats chez les clients), le conseil et le coaching d'acheteurs

■ “Recherche acheteur hors production – au moins 10 ans d’expérience en achats de restauration collective – anglais et mandarin courant – master sur les achats facilities et dérivés exigé”. La recherche de la perle rare conduit parfois les directeurs achats et les RH à quelques maladroites. Quel est donc le processus de recrutement d’un acheteur ? Quels sont les trucs et astuces pour repérer et recruter les meilleurs ? Quels sont les profils à éviter ?

La professionnalisation des achats rend la constitution des équipes de plus en plus stratégique. Vos collaborateurs seront l’image de votre service, les premiers ambassadeurs de vos démarches et de vos objectifs. Réussir leur recrutement est donc le premier facteur de succès de votre action.

#### MULTIPLIER LES SOURCES

#### DE DIFFUSION DE L'OFFRE

Une des clés du succès du recrutement d’acheteur est de savoir accéder à l’éventail le plus large possible de talents. C’est pourquoi la diffusion multi-source de son

besoin est un outil intéressant. Si vous vous contentez uniquement des sites d’offres d’emploi, vous ne toucherez qu’une cible d’acheteurs en recherche active. C’est la raison qui pousse certains directeurs achats à communiquer dans les médias spécialisés. En bénéficiant d’une tribune pour expliquer leurs actions, ils ont la possibilité d’aiguiser la curiosité de certains acheteurs qui n’auraient pas eu l’intention de présenter leur candidature.

#### LA COOPTATION

Un outil à ne pas négliger est la cooptation. Vous avez votre réseau, vos acheteurs – voire vos clients internes – ont le leur. Non seulement une politique de parrainage vous permettra de débusquer des profils de grande valeur, mais elle occasionnera également de la motivation au sein de vos équipes.

#### FAIRE DE LA VEILLE

Un autre moyen de réussir son recrutement est de rester continuellement en veille et de savoir anticiper son besoin.

#### RÉSEAUZEZ

L’adhésion et la participation active à des associations d’acheteurs, la création d’un compte sur un réseau social d’acheteurs et, pourquoi pas, la tenue d’un blog sur l’activité de son service sur LinkedIn, sont autant de moyens de cerner les tendances du marché et de commencer à détecter les profils que vous rêveriez d’avoir dans votre équipe.

#### TESTEZ-LE

Sachez cerner son niveau de curiosité en détectant s’il pose des questions pertinentes. Confrontez-le à un problème inattendu et vous évaluez son agilité intellectuelle. Assurez-vous tout au long de l’entretien qu’il comprend bien vos propos. Pour que vous puissiez vous faire une idée neutre et non tronquée, il est indispensable que le candidat se sente à l’aise... En suivant ces quelques règles, vous parviendrez sans nul doute à monter une équipe achats de qualité. Ne dit-on pas que la qualité d’une équipe est le reflet de la personnalité de son manager ? ■