

VETERINARI / FARMACÈUTIC

Ref.204669 - 01/10/2026 - Comarca Osona

Funcions i requisits de la vacant

MISSIÓ:

Per a companyia dedicada a la distribució de productes pel sector veterinari, seleccionem un/a RESPONSABLE DE COMPRES per a dissenyar, implantar i gestionar les compres i aprovisionaments dels productes de la divisió medicaments, negociant directament amb els proveïdors (laboratoris) les condicions dels contractes importants.

FUNCIONS:

GESTIÓ DEL PORTFOLI DE MEDICAMENTS:

1. Identificar els productes / proveïdors necessaris amb l'objectiu de tenir un portfoli de productes que satisfacin les necessitats dels clients (Petits i Grans Animals), assegurant que es disposa d'un portfoli competitiu en preu i qualitat.
2. Negociació contractual amb els Laboratoris / Proveïdors que assegurin un marge suficient que permeti a la companyia ser competitiva i amb la suficient rendibilitat, considerant les diferents polítiques establertes de marge directe, i ràpels establerts de qualsevol tipologia.

MÀRQUETING:

- 1.Elaboració del material necessari en col·laboració dels proveïdors i de l'àrea de comunicació de l'empresa com a suport comercial per la venda del Portfoli de Medicaments.
- 2.Assegurar que es disposa de tota la informació necessària en els diferents sistemes de la companyia en la introducció de nous productes que assegurin el correcte funcionament comercial d'extrem a extrem (WEB, ERP...).
- 3.Gestionar amb els proveïdors les sessions formatives necessàries per a la correcta difusió del Portfoli de Medicaments i en particular de les darreres novetats.
- 4.Assegurar el correcte emmagatzematge i manipulació del Portfoli de Medicaments.

GESTIÓ DE COMPRES:

- 1.Gestió de les compres del portfoli de Medicaments que permeti assegurar l'entrega de les comandes dels clients, complint amb els paràmetres de estoc que estableixin els diferents proveïdors (si fos el cas) i reduint al màxim la possible retirada i/o devolució de productes caducats o amb caducitat curta.
- 2.Assegurar el compliment dels volums de compres establerts contractualment que impliquen ràpels per volum, impulsant promocions periòdiques per iniciativa de la companyia o amb coordinació amb els propis proveïdors.

3. Identificar i promoure promocions per les vendes de nous productes, reducció d'estoc, expansió en noves zones geogràfiques, etc...

INCIDÈNCIES / CADUCATS:

Gestió de les incidències relacionades amb productes defectuosos o mal estat, i gestió dels caducats que puguin ser siguin abonables amb els diferents proveïdors / laboratoris.

Gestió de l' Equip de Compres:

Supervisar, motivar i liderar l'equip de compres. Contractació, suport i desenvolupament professional dels membres de l'equip.

COMERCIAL:

1. Establir comissions / incentius individuals per la venda de productes específics. Establiment de descomptes específics per tipologia de client així com descomptes particulars.

2. Avaluar periòdicament el rendiment de l'equip de vendes mitjançant l'anàlisi de les dades (reporting) i donar suport als responsables comercials / gerència, identificant àrees de millora i desenvolupant d'estratègies quan apliqui.

PRESSUPOST ANUAL:

1. Elaboració i seguiment del pressupost anual amb el detall que s'estableixi (Secció, Família, Producte, Mes...) en col·laboració amb l'àrea comercial. Suport en l'establiment d'uns objectius comercials coherents amb el pressupost anual.

2. Donar suport a l'Àrea de Comptabilitat que asseguri una correcta comptabilització, i provisió periòdica dels diferents ràpels establerts pel seguiment del pressupost anual.

ACTUALITZACIÓ SOBRE TENDÈNCIES DEL MERCAT:

Mantenir-se informat sobre les tendències del mercat, la competència, centrals de compra, etc. per garantir la millora contínua de l'estratègia de la companyia.

COL·LABORACIÓ INTERDEPARTAMENTAL:

1. Treballar en estreta col·laboració amb altres departaments, tals com Gerència, Comercial, Màrqueting, Comptabilitat, Magatzem, Qualitat, etc.

2. Identificar i promoure millora contínua dels processos on hi participi directament i indirecta l'àrea de compres o articles de Medicaments

IMPREScindible:

- Estudis de Veterinària, Farmàcia o similar
- Coneixements del sector
- Ofimàtica
- Domini del català i castellà (escrits i parlats)

PREFERIBLE:

- Experiència en àrea de compres

- Coneixements d'anglès
- Residència a Osona o comarques limítrofes

S'OFEREIX:

- Incorporació a empresa referent en el seu sector
- Retribució negociable segons perfil
- Formació específica a càrrec de l'empresa
- Bon ambient de treball

Condicions que ofereix l'empresa

- Jornada:** Jornada completa
- Horari:** Jornada partida de dilluns a divendres (flexible). Possibilitat de negociar sistema híbrid.
- Perspectiva de la feina:** Lloc de treball estable.
- Altres dades a destacar:** Incorporació a empresa referent en el seu sector (distribució productes farmacèutics i alimentació animal)
- Formació específica a càrrec de l'empresa
- Bon ambient de treball

Estudis

- És imprescindible
- Grau amb titulació Farmàcia
- Grau amb titulació Veterinària

Idiomes

- Català - C2 - Expert (Imprescindible)
- Castellà - C2 - Expert (Imprescindible)

Professions de la feina

Cap de compres

Experiència laboral

- És imprescindible
- Coneixements del sector
- Es valorarà experiència en àrea de compres
- Nivell d'experiència:** Tècnic / Especialista
- Anys d'experiència:** 2 anys

Carnets

- B
- El vehicle propi es requereix

Altres requeriments

Es valoraran coneixements d'anglès

Empresa

Empresa: INTAC VIC S.L.

Recursos humans: consultoria - ETT

Descripció: RRHH