



Fonction

ACHETEUR CONFIRME IV.A (H/F)

Évolutions possibles

Au sein du métier

- [ACHETEUR III.2 \(H/F\)](#)
- [ACHETEUR III.3 \(H/F\)](#) 
- [ACHETEUR PROGRAMME IV.B \(H/F\)](#)
- [ACHETEUR CONFIRME IV.A \(H/F\)](#)
- [ACHETEUR IV.A \(H/F\)](#) 

Raisons d'être

Être le référent des achats de la filière réalisés sur son domaine d'expertise (catégories et segments)

Conduire des consultations sur des achats complexes et apporter son expertise sur l'ensemble des processus achats

Être acteur de la performance des achats en veillant à la satisfaction des clients, à l'optimisation des coûts et des dépenses, à la maîtrise des risques opérationnels et de stratégie, et au respect des objectifs

Maîtriser et piloter le marché fournisseurs sur son périmètre de responsabilité

Missions

Déployer les stratégies sur son périmètre de responsabilité

- Contribuer à la diffusion et compréhension de la politique Achats par les parties prenantes .
- Contribuer à la définition des stratégies d'Achats et les déployer sur son périmètre d'expertise et en lien avec les catégories ou segments concernés

Accompagner les prescripteurs et apporter des solutions Achats à valeur ajoutée

- Contribuer à l'identification des enjeux prescripteurs à moyen et long termes
- Challenger et stabiliser l'expression de besoin avec le prescripteur (choix de conception, budget, planning de réalisation etc.) sur les catégories ou segments de son périmètre d'expertise
- Réaliser une cartographie des prescripteurs directs et indirects de son portefeuille et travailler sur l'élaboration de plans d'actions d'amélioration de la satisfaction prescripteurs
- Apporter son expertise sur les dossiers en lien avec son périmètre et participer à la production des dossiers
- Identifier les méthodes de consultation les plus adaptées en fonction des dossiers, et les mettre en œuvre, être le porteur des contrats négociés sur son portefeuille de catégories pour le Groupe et assurer leur déploiement dans l'ensemble des Branches

Identifier et connaître le marché fournisseurs

- Piloter la veille de marché (fournisseurs/prospects) sur son périmètre d'expertise dans une optique gagnant-gagnant avec le fournisseur afin d'identifier les tendances et proposer des solutions innovantes
- Synthétiser la vision économique des fournisseurs / prospects en réalisant les analyses financières, économiques (études des business model etc.)

Optimiser la performance Achats

- Piloter les relations avec les fournisseurs et réaliser des revues des contrats et contribuer au pilotage des fournisseurs stratégiques en gestion grand compte
- Suivre et participer à l'exécution des contrats (réunions de suivi de contrats, identification des litiges, etc.)
- Améliorer en continu la performance des achats sur son périmètre d'achats et identifier les leviers d'optimisation des coûts et des dépenses
- Apporter les mesures correctrices nécessaires en cas de litige observé
- Réaliser le reporting quantitatif et qualitatif de son périmètre d'expertise

Participer à l'animation fonctionnelle de la Filière achats sur son domaine d'expertise

- Contribuer à la formation et la montée en compétences des nouveaux arrivants au sein de son équipe
- Animer fonctionnellement la filière sur son domaine d'expertise (catégories ou segments) à travers les retours d'expérience et les meilleures pratiques

Compétences

Comportementales Socles

Orientation client

Enrichir l'expérience client en adoptant une posture de service et de conseil et développer une relation de confiance durable. Anticiper, analyser, comprendre les besoins et attentes de ses clients pour apporter des réponses personnalisées. S'appliquer à améliorer la satisfaction client et mesurer son niveau de satisfaction.

Culture du changement et de l'innovation

Encourager et accompagner le changement et les initiatives d'amélioration dans un environnement complexe et incertain. Expérimenter, tester, évaluer en s'appuyant sur de nouvelles méthodes, y compris numériques. Comprendre et susciter l'innovation en remettant en question les usages et en osant être pionnier. Etre dans une dynamique d'identification et d'apport de nouveautés dans son activité en osant sortir du cadre pour penser le problème en dehors de ses limites et de ses moyens lorsque la situation le demande.

Coopération et ouverture

Construire et faire vivre des réseaux informels ou structurés d'individus ou de groupes en s'appuyant sur les outils collaboratifs comme les réseaux sociaux internes. Participer individuellement à l'atteinte d'un résultat collectif en favorisant l'entraide et le partage de connaissances. Savoir fédérer les parties prenantes d'un projet autour d'un objectif commun et établir des partenariats. Faire preuve d'écoute active vis-à-vis de ses interlocuteurs et prendre en compte leurs problématiques et les objections émises dans ses actions et prises de décision. Etre ouvert(e) d'esprit et curieux(se) au sein de son environnement.

Orientation résultats

Engager des actions et mobiliser en toute autonomie des ressources (financières, matérielles, techniques, numériques et humaines) pour atteindre des performances durables dans le respect des principes éthiques, de qualité de vie et de RSE. Savoir être proactif et fixer, pour soi et/ou pour d'autres, des objectifs ambitieux et exploiter des opportunités pour aller au-delà des attendus.

Efficacité professionnelle

Analyse du besoin Client / Partenaire / Collaborateur

Comprendre, analyser et challenger les besoins et attentes de ses clients / partenaires / collaborateurs, en prenant en considération leurs contraintes et les risques associés. Conseiller et alerter au regard de leurs choix.

Relation Client

Appui et Conseil

Apporter conseils, propositions et informations utiles au client / partenaire, le challenger et l'alerter à bon escient et rechercher des solutions aux besoins exprimés en prenant en compte les impacts potentiels.

Techniques d'achats

Connaissance de marché et pilotage 360° du fournisseur

Etre en veille sur le marché et animer le panel fournisseurs de telle sorte à anticiper les évolutions et identifier les opportunités permettant d'augmenter la performance de l'achat dans la durée.

Analyse fonctionnelle achats

Savoir guider les prescripteurs dans la formulation du besoin pour assurer un produit ou service au coût le plus juste (le juste nécessaire) Capacité à comprendre les enjeux et ambitions des prescripteurs, et contribuer à la définition du juste besoin et influencer le prescripteur en proposant des solutions adaptées

Elaboration et mise en oeuvre d'une stratégie d'achats

Savoir traduire la politique de la filiale ou du groupe, en termes d'actions à prioriser et à mener, pour atteindre les objectifs, tout en intégrant les évolutions du marché et les besoins actuels et futurs des prescripteurs.

Maitrise des processus achats

Etre garant du processus achat dans son intégralité : capacité à savoir rédiger des contrats et les utiliser, Maitriser l'ensemble des normes et règles juridiques liées aux achats pour garantir la conformité de l'acte d'achat Capacité à mettre en place des modes contractuels innovants

Analyse de la structure de coût achats

Savoir décomposer la structure économique du coût de conception d'un produit ou d'un service Savoir identifier les principaux postes et inducteurs de coût pour gagner en performance Etre capable de challenger les fournisseurs sur la conception d'un produit ou d'un service

Négociation achat

Conduire une négociation dans un objectif de résultat, en sachant adapter ma posture selon les enjeux associés. Savoir élaborer différents scénarios pour rester sur la ligne définie

Management de contrat achat

Maitriser l'ensemble des clauses / pénalités, optimiser le cycle de vie d'un contrat en coopération avec les clients (maitrise des risques et optimisation financière)

Maitrise de la conformité achats

Maitriser les concepts associés à la conformité, comprendre les enjeux, risques (notamment en matière de sûreté, sécurité, corruption, notions de Compliance) et opportunités. Mettre en oeuvre les bons leviers pour s'assurer du respect des politiques de conformité dans l'ensemble des processus de la filiale.

Maitrise des achats responsables RSE

Maitriser les concepts associés aux achats responsables, comprendre les enjeux, risques et opportunités. Mettre en oeuvre les bons leviers pour garantir une performance RSE optimale dans le respect de la réglementation et de l'éthique

Prérequis

Avoir une expérience achats préalable et disposer d'une appétence pour l'innovation

Famille

Filière

Métier

Répartition des effectifs

- □
Groupe - siege
- □
Services-Courrier-Colis
- □
Bgpn reseau

Effectif de la fonction

De 10 à 49