



Fonction

ACHETEUR III.2 (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

Réaliser des achats standards sur son périmètre de responsabilités.

Veiller à la satisfaction des prescripteurs en recueillant les besoins et en proposant des solutions

Contribuer à l'identification des risques opérationnels lors de la déclinaison des stratégies, et veiller au respect des objectifs dans le cadre de la politique conformité.

Identifier les principaux acteurs de son périmètre de responsabilité

Missions

Accompagner les prescripteurs dans le processus achat

- Recueillir les besoins des prescripteurs en lien avec les catégories ou segments concernés
- Challenger et stabiliser l'expression de besoin avec le prescripteur

Identifier et connaître le marché fournisseurs

- Identifier et se familiariser avec les fournisseurs et prospects de son périmètre de responsabilité (segment ou catégories)

Répondre au besoin d'achat

- Décliner la stratégie définie sur son périmètre d'activité (objectifs, ressources, plans d'action, etc.) en cohérence avec les leviers prévus par le category management
- Mener des consultations sur les achats standards en veillant au respect de la politique de conformité
- Saisir les contrats d'achats dans les outils et veiller à la création des demandes de fournisseurs

Assurer le suivi de l'exécution contractuelle

- Suivre l'exécution des contrats et vérifier les prestations fournisseur (réunions de suivi de contrats, identification des litiges, etc.)
- Signaler et alerter sur les difficultés potentielles dans l'exécution du marché

Contribuer à la performance Achats

- Alimenter le reporting quantitatif et qualitatif sur son périmètre d'expertise
- Evaluer la satisfaction des prescripteurs par dossier
- Piloter les fournisseurs, marchés et contrats sur son périmètre de responsabilité
- Alimenter les référentiels et les applicatifs en informations en termes d'exhaustivité et de qualité

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.

Digital et Data

Travail et outils collaboratifs

Adopter des pratiques collaboratives dans le travail au quotidien, notamment en travaillant principalement sur les plates-formes collaboratives. Participer à des projets en mode collaboratif, en travaillant sur les outils en ligne qui facilitent la transversalité. Echanger et partager les bonnes pratiques ou retours d'expérience. Maîtriser les règles de confidentialité.

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.

Expression orale et écrite

Savoir s'exprimer aussi bien à l'écrit qu'à l'oral de manière claire et compréhensible, avec un vocabulaire adapté à l'interlocuteur et au contexte professionnel, et selon le canal de communication.

Pilotage et gestion de l'activité

Relation partenaires / fournisseurs

Sélectionner un partenaire/fournisseur en respectant la politique définie (sourcing, orientation make or buy, . . .). Piloter la relation (modes de fonctionnement, communication, gouvernance de pilotage. . .), anticiper les litiges, gérer les crises et alerter en cas de nécessité. Assurer le suivi contractuel de la relation avec les fournisseurs (contrats de projet, contrat de service, contrats fournisseurs internes, fournisseurs externes,. . .) et réaliser et analyser un bilan QCD (Qualité, Coûts, Délais).

Analyse de la performance et rentabilité

Analyser la performance d'un projet à un instant t (analyse et contrôle des coûts, des données budgétaires réalisées vs prévisionnelles, du Cash Flow, analyse d'un compte de résultats, calcul de coûts unitaires, calcul de prix de revient...) et optimiser sa rentabilité à moyen et long terme (gestion prévisionnelle et estimation des coûts, scénarios prédictifs, simulation d'impacts, résultats prospectifs, etc.).

Risques et réglementation

Cadre législatif et réglementaire

Savoir traiter les connaissances relatives aux réglementations, processus internes et législations en vigueur sur son domaine d'intervention.

Techniques d'achats

Veille et analyse marché partenaires / fournisseurs

Etre capable de réaliser une veille et une analyse des marchés fournisseurs qui répondent aux enjeux de l'entreprise, de développer des réseaux et activer des techniques de sourcing pour identifier les partenaires / fournisseurs potentiels sur son domaine d'intervention.

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

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 filière.

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)

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

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

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

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

Savoir traduire la politique de la filière 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.

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

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.

Stratégies d'achats / d'approvisionnements

Savoir élaborer des stratégies d'achats / d'approvisionnements (Make or Buy, partenariats...).

Vente

Négociation

Utiliser ses connaissances des méthodes et techniques de négociation pour rechercher un accord entre des interlocuteurs. Poursuivre ses objectifs et demeurer ferme et constant dans ses efforts indépendamment des difficultés rencontrées ou des échecs subis. Trouver des compromis acceptables et/ou un consensus avec ses interlocuteurs.

Environnement de travail

Rattachement entité : DAST

Rattachement hiérarchique : Responsable Service Achat Territorial

Lieu et conditions d'exercice de la fonction : DAST

Relations internes et externes : prescripteurs en DAST et DR / Filières DFI / DHA /

Fournisseurs

Famille

Filière

Métier

Répartition des effectifs

- □
Bgnp reseau
- □
Groupe - siege

Effectif de la fonction

De 10 à 49