

# Fonction

## APPROVISIONNEUR II.3 (H/F)

### Évolutions possibles

#### Au sein du métier

- [APPROVISIONNEUR III.2 \(H/F\)](#)
- [APPROVISIONNEUR II.3 \(H/F\)](#)

### Raisons d'être

Optimiser la gestion des stocks afin de maîtriser les risques de rupture ou d'excédent, les charges de fonctionnement et la valeur. Traiter et suivre les commandes d'approvisionnement du portefeuille de produits. Assurer l'interface directe avec les fournisseurs entre les achats et la logistique.

### Missions

- Vérifie les stocks et la consommation, et décide des actions à engager (commande, avance de livraison, relance,...).
- Analyse la cohérence de la demande de livraison (articles, quantité, lieu de livraison) et apporte les corrections éventuelles.
- Analyse la consommation par article et les niveaux de stocks à partir des statistiques d'entrées et de sorties.
- Définit et ajuste les paramètres de gestion de stocks par article pour minimiser le niveau de stock et les valeurs immobilisées et éviter les ruptures de stocks.
- Analyse, contrôle et met en œuvre les propositions d'ordre d'achats/demandes d'expédition auprès des fournisseurs.
- Assure le suivi des commandes et le traitement des factures des fournisseurs
- Définit et contrôle le respect des conditions d'approvisionnement et de livraison en termes de délai, volume et qualité en conformité avec les commandes.
- Traite les réclamations et litiges sur les livraisons, et constitue des dossiers de pénalité.
- Garantit la bonne prise en compte dans le SI des flux d'informations.
- Participe au déclenchement de renouvellement ou d'établissement de nouveaux contrats.
- Participe à la création et/ou à l'évolution des références articles dans les bases de données.
- Selon l'organisation, assure le suivi quantitatif et qualitatif de l'exécution des contrats passés avec les fournisseurs.

### 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**

#### **Outils, bureautique, applicatifs et logiciels**

Maitriser les applicatifs et logiciels de son domaine d'activités, y compris les processus dématérialisés et les modes de fonctionnement afférents (workflows de validation, outils collaboratifs, etc.). Respecter ou garantir les règles de confidentialité selon son niveau de responsabilité.

### **Efficacité professionnelle**

#### **Environnement et processus internes**

Acquérir des connaissances de son environnement interne et externe, des processus inter / intra branches de bout en bout, d'un secteur d'activité et d'un domaine fonctionnel pour apporter des préconisations. Adopter les nouveaux usages, y compris numériques, dès lors qu'ils sont préconisés. Respecter les règles et méthodologies liées aux processus internes dans le cadre de son activité. Comprendre son rôle dans la chaîne de valeur et avoir une vision de bout en bout du processus.

#### **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).

### **Risques et réglementation**

#### **Analyse, management et pilotage des risques**

Déetecter, analyser et remonter les risques en lien avec son activité et proposer ou challenger des actions de couverture. Contrôler et évaluer la maîtrise de l'ensemble des risques sur son domaine d'intervention. Être en capacité de dresser une cartographie des risques impactant son périmètre d'activité.

#### **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**

#### **Stratégies d'achats / d'approvisionnements**

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

#### **Suivi des approvisionnements**

Suivre et contrôler le circuit des approvisionnements et assurer le suivi des litiges et des pénalités le cas échéant.

### **Famille**

---

### **Filière**

---

## Métier

---

### **Répartition des effectifs**

- □  
Groupe - siège
- □  
Services-Courrier-Colis
- □  
Banque postale

### **Effectif de la fonction**

De 1 à 9