

Fonction

CHARGE DE CONSERVATION III.2 (H/F)

Évolutions possibles

Au sein du métier

- [CHARGE DE CONSERVATION III.2 \(H/F\)](#)
- [CONSERVATEUR IV.A \(H/F\)](#)

Raisons d'être

Dans le cadre d'une meilleure exploitation des fonds des collections postales et philatéliques et de la promotion sur le site web du musée, le titulaire du poste conduit la politique de valorisation de ces collections appartenant à l'Etat et à La Poste par l'exploitation des bases de données documentaires et sur le portail patrimonial

Missions

- Le titulaire du poste a, sous sa responsabilité, le management des vacataires en muséologie ainsi que des stagiaires en veillant au respect des procédures de sécurité du patrimoine. Il assiste et remplace le Conservateur des collections postales et philatéliques.
- A sous sa responsabilité la gestion et l'inventaire des collections de l'Etat et de La Poste. Il assure une double mission de conservation et de description de ces collections uniques en France.
- A la responsabilité technique et documentaire de la base de données dans son domaine.
- Il décide de la politique documentaire à mettre en oeuvre pour les fonds, définit les priorités. Il élaboré les vocabulaires, index raisonnés et les thésaurus nécessaires à l'application. Il assure la cohérence documentaire de la base de données en utilisant les normes de catalogage en vigueur. Il contrôle et valide les données.
- Il participe à la politique générale d'acquisition des collections. Il recherche les objets patrimoniaux, étudie les ventes spécialisées. Il achète en ventes publiques, gère les dons, legs et les versements de La Poste. Il veille à la sauvegarde des collections dont il a la charge et conduit les opérations de restauration.
- Il participe, dans son domaine, à la diffusion de l'information scientifique et historique concernant La Poste. Il assure un service de recherche pour les utilisateurs internes et tout le public chercheur.

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

Culture digitale

Connaître l'environnement et les enjeux du digital pour un usage personnel ou professionnel, par une veille régulière. Être conscient(e) de l'impact du numérique sur les méthodes de travail et les relations avec la clientèle. Faire preuve de curiosité et d'adaptabilité face aux évolutions digitales (nouveaux outils et usages).

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.

Analyse et traitement de l'information

Recueillir / synthétiser de l'information, savoir mettre en place, cadrer et piloter / réaliser des études qualitatives et/ou quantitatives en tirant des enseignements des résultats obtenus.

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.

Veille / innovation / tendances

Se tenir informé(e) des tendances, des évolutions technologiques et des innovations en vigueur dans son domaine d'intervention en lien avec les enjeux de l'entreprise et attentes des clients / partenaires et à les intégrer dans son activité.

Moyens généraux

Suivi budgétaire

Suivre l'avancement d'un budget (consommé, reste à faire. . .) et contribuer à sa réalisation le cas échéant.

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).

Projet

Gestion événementielle

Organiser différents types d'évènements dans le cadre de son activité et connaître / maîtriser les techniques pour animer de façon transversale des réunions.

Famille

Filière

Métier

Répartition des effectifs

• □

Groupe - siege

Effectif de la fonction

De 1 à 9