

Fonction

CHARGE DE PRODUCTION III.2 (H/F)

Évolutions possibles

Au sein du métier

- [PILOTE DES FLUX LOGISTIQUES II.3 \(H/F\)](#)
- [PILOTE DES FLUX LOGISTIQUES III.1 \(H/F\)](#)
- [PILOTE DES FLUX LOGISTIQUES III.1 \(H/F\)](#)
- [CHARGE DE PRODUCTION III.2 \(H/F\)](#)
- [CHEF D'EQUIPE PRODUCTION III.1 \(H/F\)](#)
- [CADRE PRODUCTION LOGISTIQUE III.2 \(H/F\)](#)
- [CADRE PRODUCTION LOGISTIQUE III.3 \(H/F\)](#)
- [ANIMATEUR LOGISTIQUE ET PARC III.3 \(H/F\)](#)

Raisons d'être

Le chargé de production prend en charge le pilotage et le suivi des opérations particulières. Il assure la qualité et la fiabilité des informations et des procédures d'exploitation, nécessaires à la satisfaction des demandes clients.

Il traite les réclamations et résout les dysfonctionnements dans le traitement des opérations/commandes.

Missions

- Apporte les réponses nécessaires à une meilleure appropriation des procédures relatives aux offres de service
- Traite les réclamations en faisant appel en cas de besoin aux expertises nécessaires et déclenche des actions correctives
- Prend en charge le traitement des incidents d'exploitation dans le SI et liés à l'organisation opérationnelle.
- Prend en charge la planification, la gestion et le suivi des actions et des événements spécifiques demandés par les clients
- Garantit la bonne prise en compte dans le SI des flux logistiques
- Tient à jour et corrige les données sur les produits/opérations dans le SI et les communique aux intéressés
- Analyse et gère les stocks dédiés aux opérations particulières
- Informe les personnes concernées des opérations en cours
- Assure le suivi des contrats avec les prestataires (échéances, volume...)
- Assure la communication sur les offres de service auprès des clients
- Selon l'organisation, établit les ordres de commande pour chaque prestataire et le traitement de la facturation (certification, refacturation)

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.

Famille

Filière

Métier

Répartition des effectifs

- □

Groupe - siège

Effectif de la fonction

De 1 à 9