

## Fonction

### DIRECTEUR ACHATS IV.B (H/F)

## Évolutions possibles

### Au sein du métier

- [COORDONNATEUR ACHATS IV.A \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR ACHATS IV.C \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR ACHATS IV.B \(H/F\)](#)
- [RESPONSABLE ACHATS IV.B \(H/F\)](#)
- [RESPONSABLE GESTION ACHATS IV.A \(H/F\)](#)
- [RESPONSABLE ACHATS IV.A \(H/F\)](#)

## Raisons d'être

Contribuer à l'élaboration de la politique achats du Groupe La Poste en cohérence avec les enjeux et ambitions du Groupe

Garantir et rendre compte de la performance sur son périmètre dans toutes ses dimensions

Porter l'ambition d'excellence de la Direction Achats Groupe, en mobilisant ses équipes autour des programmes et projets stratégiques.

Elaborer des stratégies d'achats par famille(s) en lien avec les Category manager, en veillant à leur déclinaison opérationnelle.

Manager ses équipes et contribuer au développement des compétences des collaborateurs

## Missions

### Contribuer à l'élaboration de la politique Achats du Groupe et garantir la cohérence des stratégies d'achats par familles sur son périmètre:

- S'assurer de l'intégration des enjeux du Groupe et des dimensions Conformité et Achats Responsables dans la construction de la politique achats
- Contribuer à la définition du cadre de mise en œuvre opérationnelle de la politique Achats
- Elaborer des stratégies d'achats par famille sur son(ses) domaine(s) d'achats et veiller à leur appropriation par les équipes d'achat
- Garantir l'appropriation de la politique Achats par les parties prenantes (prescripteurs, filière, fournisseurs)

### Garantir la performance Achats (économique, responsable, innovation et conformité):

- Prendre en charge des projets d'achats stratégiques pour les prescripteurs
- Garantir la mise en œuvre du category management
- S'assurer de l'application et du respect de la politique conformité dans toutes ses dimensions (réglementaire, déontologique, politique, data, innovation...) et piloter le traitement des dysfonctionnements, identifier et maîtriser les risques sur son périmètre de responsabilité
- Analyser les résultats des enquêtes de satisfaction (prescripteurs / fournisseurs/filière) et travailler à la mise en œuvre des actions d'améliorations avec l'ensemble de la Filière
- Piloter l'atteinte des résultats sur son périmètre, mettre en œuvre les plans d'actions nécessaires et en rendre compte auprès de sa Direction de rattachement
- Garantir l'optimisation continue de la filière et contribuer à la construction et au déploiement des projets de transformation en intégrant le volet conduite du changement
- Piloter et mobiliser les équipes internes sur les projets de la filière
- Garantir le suivi de l'exécution contractuelle Grands Comptes
- Garantir la qualité des données saisies dans les outils (exhaustivité, pertinence, fiabilité)
- Garantir le respect de la trajectoire filière sur son périmètre

### Animer et représenter la filière au sein du Groupe et en externe:

- Animer son CODIR et les instances de pilotage de son domaine
- Développer les compétences des collaborateurs en favorisant la coopération entre les entités
- Veiller au respect de la réglementation RH et à la mise en œuvre des actions de PSST. Contribuer à la qualité du dialogue social sur son périmètre

# 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

### 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.

## 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.

## 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 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 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

#### **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.

#### **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 managériale et une expérience Achats et Approvisionnements

### **Famille**

---

### **Filière**

---

### **Métier**

---

## **Répartition des effectifs**

- □  
Groupe - siege
- □  
Bgpn reseau

## **Effectif de la fonction**

De 1 à 9