

Fonction

DIRECTEUR ACHATS IV.C (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 \(H/F\)](#)

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

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.

Pilotage et gestion de l'activité

Analyse de la performance et rentabilité

Analysier 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, scenarios prédictifs, simulation d'impacts, résultats prospectifs, etc.).

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

Management de projet

Maitriser les concepts et les outils de la Gestion de Projet et de la conduite du changement. Mobiliser et animer acteurs et contributeurs, en favorisant les pratiques collaboratives. Garantir le respect de l'équilibre entre les engagements de coût, de délai et de satisfaction client. Analyser les risques et mettre en oeuvre les mesures correctrices.

Relation Client

Appui et Conseil

Apporter conseils, propositions et informations utiles au client / partenaire, le challenger et l'alerter à bon escient et rechercher des solutions aux besoins exprimés en prenant en compte les impacts potentiels.

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

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

Famille

Filière

Métier

Répartition des effectifs

- □
Services-Courrier-Colis

- □
Groupe - siege

Effectif de la fonction

De 1 à 9