

## Fonction

# DIRECTEUR REGIONAL TRANSPORT IV.B (H/F)

## Évolutions possibles

### Au sein du métier

- [RESPONSABLE EXPLOITATION TRANSPORT IV.A \(H/F\)](#)
- [RESPONSABLE EQUIPE TRANSPORT III.3 \(H/F\)](#)
- [RESPONSABLE EQUIPE TRANSPORT III.2 \(H/F\)](#)
- [RESPONSABLE EQUIPE TRANSPORT III.1 \(H/F\)](#)
- [REGULATEUR NATIONAL CONTENEURISATION IV.A \(H/F\)](#)
- [REGULATEUR NATIONAL TRANSPORT IV.A \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR REGIONAL TRANSPORT IV.B \(H/F\)](#)
- [RESPONSABLE DES OPERATIONS TRANSPORT IV.A \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR PLAQUE TRANSPORT IV.B \(H/F\)](#)
- [RESPONSABLE TRANSPORT EN PLATEFORME COLIS IV.A \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR REGIONAL LOG'ISSIMO IV.B \(H/F\)](#)
- [CHEF D'AGENCE LOG'ISSIMO IV.A \(H/F\)](#)

## Raisons d'être

### Le Directeur Régional Transport

- Dirige les activités et garantit l'optimisation permanente de la performance organisationnelle et économique de sa Direction (et de son Antenne)
- Elabore et met en œuvre la stratégie commerciale complémentaire à son activité prioritaire en vue d'améliorer sa rentabilité, y compris au travers de la recherche de CA externe à La Poste
- Développe l'excellence opérationnelle en vue de la satisfaction client et de l'amélioration de la qualité
- Coordonne avec les DEX les projets de transformation (réductions sites, transformation sites) avec les optimisations de réseau (planification des actions par plaques) avec des objectifs partagés de gains à atteindre

## Missions

### Management

Dirige les activités et garantit l'optimisation permanente de la performance économique de sa Direction Régionale au travers de l'utilisation des ressources humaines et matérielles :

- Supervise l'activité et la gestion de l'ensemble du personnel de la DR (de 10 à 30 personnes), équipe composée de personnels de filiale et de maison mère.
- Coordonne l'organisation des différents services (exploitation, commercial, administratif) dans le cadre du budget établi par sa direction.
- Il met en place un management participatif et implique fortement ses collaborateurs dans l'élaboration et la mise en œuvre des plans d'actions sur la zone.
- Effectue, chaque semaine, un "Tour terrain" dans le cadre et l'esprit de la démarche Excellence Opérationnelle.
- Porte la responsabilité du risque fournisseur (dépendance économique)
- Porte la relation avec ses multiples interlocuteurs (clients, confrères, collatéraux).

### Stratégie commerciale

Elabore et met en œuvre la stratégie commerciale complémentaire à son activité prioritaire en vue d'améliorer sa rentabilité, y compris au travers de la recherche de CA externe à La Poste :

- Analyse régulièrement les statistiques et études de marché.
- Participe à la définition d'une politique commerciale et tarifaire et la met en œuvre.
- Vient en appui de l'équipe affrètement nationale.
- Pilote l'activité des acheteurs de DR en termes de prospection et de négociation des contrats commerciaux (appel d'offres, contrat de service).
- Peut prendre part à la prospection et à la négociation, vis-à-vis des affaires à forts enjeux pour sa DR et son Antenne.
- Contribue à l'évaluation du risque client (fiabilité, solvabilité).

### **Excellence opérationnelle**

Développe l'excellence opérationnelle de son entité en vue de la satisfaction de ses clients et de l'amélioration de la qualité :

- Il pilote son entité au vu des indicateurs de la Direction Transport et des indicateurs propres à son activité sur lesquels il est objectivé.
- il est garant de la robustesse des plans de transport et être garant de la qualité de service transport
  - Il déploie et fait vivre, sur l'ensemble de sa DR et de son Antenne, la culture, le management et les outils propres à la Démarche d'Excellence Opérationnelle.
  - Il supervise l'atteinte des indicateurs Qualité des prestations délivrées par la DR et son Antenne, au vu du tableau de bord propre à son entité.
  - Il décide et dirige la mise en œuvre des actions correctives nécessaires.

### **Responsabilité au niveau de l'entité**

Porte la responsabilité financière et managériale de son service qu'il dirige :

- En ce sens, il bénéficie d'une délégation de pouvoir.
- il est le garant de l'optimisation permanente du plan de transport IZ dans une logique de rationalisation et d'atteinte de la trajectoire budgétaire de la direction régionale et du budget IZ des DEX
- Il est garant au quotidien de la qualité de service du plan de transport IZ et de la satisfaction client.
  - Il est garant de la mise en œuvre du Système de Management de la Santé et Sécurité au Travail sur l'ensemble de son service. A ce titre, il veille tout particulièrement à réduire drastiquement les accidents du travail dans le cadre de la mise en œuvre du plan de transport au niveau de sa zone.
  - Il est responsable des recrutements des collaborateurs de sa Direction.

## **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. Être 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.

#### 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.

## Pilotage et gestion de l'activité

#### Analyse de la performance et rentabilité

Analyser 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, scénarios prédictifs, simulation d'impacts, résultats prospectifs, etc.).

## Projet

#### Management de projet

Maîtriser 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.

## Risques et réglementation

#### Prévention, santé, sécurité et bien-être au travail

Connaître et savoir évaluer les risques professionnels (physiques et psycho-sociaux). Être capable de proposer, prioriser et mettre en oeuvre les actions de prévention adaptées. Assurer la sensibilisation, le conseil, l'expertise sur ces sujets auprès de toutes les parties prenantes.

## Système d'excellence

#### Management du système d'excellence

Mettre en oeuvre un management global et intégrateur de l'amélioration continue. Favoriser l'apprentissage et l'appropriation des procédures et standards au poste. Faire partager une vision de l'amélioration continue qui ait du sens pour chacun et développer ses équipiers par l'apprentissage de la résolution de problèmes. Créer les conditions pour aider celui qui réalise le service auprès des clients, pour bien faire du premier coup et apprendre de ses erreurs. Manager la transformation, définir et accompagner la mise en oeuvre du contrat d'objectifs. Garantir la maîtrise du nominal en recherchant le juste équilibre des attentions entre le Client, le Postier et l'Entreprise.

#### Amélioration des processus dont elle/il a la responsabilité en prenant en compte la vision du postier, du client, et de l'entreprise

Capacité à observer le processus dans sa mise en oeuvre sur le terrain, en lien avec une fine compréhension des besoins de ses clients et de ses fournisseurs. Capacité à agir sur les différentes opérations avec les parties prenantes en vue de rendre le processus performant et éliminer les gaspillages. Capacité à recourir aux experts en soutien de résolutions de problèmes.

#### Remise en question

Capacité à accueillir les problèmes constatés et partagés comme des opportunités, des sujets d'amélioration, accepter d'ouvrir et de partager des sujets par transparence, le droit de se tromper, la capacité à regarder là où les erreurs ont été réalisées.

## Vente

### Négociation

Utiliser ses connaissances des méthodes et techniques de négociation pour rechercher un accord entre des interlocuteurs. Poursuivre ses objectifs et demeurer ferme et constant dans ses efforts indépendamment des difficultés rencontrées ou des échecs subis. Trouver des compromis acceptables et/ou un consensus avec ses interlocuteurs.

## Environnement de travail

Les Directions Régionales Transport seront implantées dans les sites de production et prioritairement dans les PIC.

## Relations internes/externes

Equipes en DEX : DPL, DMDL de sa zone de compétence

- Directeurs d'établissement de sa zone de compétence.
- La Direction Transport.
- La Régulation Colis-Courier.
- Autres Directeurs Régionaux Transport
- Les acteurs du domaine Transport affectés en Etablissement.
- Administrations (Forces de l'ordre, Inspection du Travail)
- Groupe

## Famille

---

## Filière

---

## Métier

---

## Répartition des effectifs

- □  
Services-Courier-Colis

## Effectif de la fonction

De 1 à 9