

Fonction

DIRECTEUR SOURCING IT IV.B (H/F)

Évolutions possibles

Au sein du métier

- [DIRECTEUR SOURCING IT IV.B \(H/F\)](#)
- [RESPONSABLE SOURCING IT IV.A \(H/F\)](#)

Raisons d'être

Le Directeur Sourcing pilote la relation fournisseurs (éditeurs, prestataires) pour assurer la cohérence de la stratégie fournisseur avec les objectifs et enjeux de l'Entreprise en lien avec les démarches d'externalisation et de la montée en puissance du Cloud et du Saas. Son périmètre d'action comprend les prestations informatiques techniques ou intellectuelles, de la sous-traitance applicative ou technique, de la Tierce Maintenance Applicative à l'Infogérance de moyens ainsi que les contrats avec les éditeurs, constructeurs et/ou distributeurs

Missions

Définir la politique d'externalisation des prestations informatiques.

- Elabore et communique la stratégie de négociation des contrats IT
- Supervise la veille et le benchmark et préconise des sous-traitants

Optimiser les coûts

- S'assure de l'optimisation du nombre de prestations et de prestataires et les coûts associés

Piloter l'activité

- Pilote la mise en place et l'adéquation de l'architecture nécessaire au travail des prestataires (pour éviter le délit de marchandage).

Respecter les plans d'Assurance Qualité

- Veille au respect des plans d'Assurance Qualité et des Conventions de Services liés aux contrats

Assurer les relations avec les fournisseurs

- Organise les Comités contractuels avec les fournisseurs majeur

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.

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.).

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

Conduite du changement

Accompagner les transformations induites par la mise en oeuvre d'un projet / plan stratégique, en mettant en application des techniques de conduite du changement (mobilisation, communication, formation, etc.).

Relation Client

Contractualisation et suivi de la relation client interne/externe

Proposer un suivi du contrat de service, avec des indicateurs pertinents pour le client. Suivre la relation client sous tous les axes (qualité de service, facturation, commande. . .) sur la base des éléments contractualisés et avec les outils appropriés (CRM...).

Risques et réglementation

Analyse, management et pilotage des risques

Détecter, 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 SI

Business Case / Business Plan

Connaître les méthodes d'élaboration et construire un business case/plan. Garantir la justification économique d'un projet ou d'un plan stratégique.

Actions d'animation, de communication et d'accompagnement

Connaître les règles de communication interne et de conduite de réunion (Comité de pilotage, Comité de projet. . .)

Coût de possession d'une solution informatique

Evaluer le coût de possession de l'architecture : impacts financiers et patrimoniaux (Citrix versus architecture Web...).

Qualification du risque Métier associé à une solution

Savoir qualifier le risque métier d'une solution à travers : - PCA (Plan de continuité d'activité). - PRA (Plan de reprise d'activité). - Réversibilité des contrats

Valorisation et exploitation de l'information

Reconnaître le potentiel stratégique et la valeur de l'information. Comprendre la transformation numérique induite dans le modèle d'affaires de l'entreprise ainsi que l'usage que les utilisateurs en font (nouveaux concepts, idées, produits et services). Développer de manière agile et exploiter l'information pour améliorer la prise de décision et la gestion en temps réel via des systèmes permettant la veille, la

réactivité, l'anticipation, l'assimilation et la création de valeur. Développer des synergies, collaborer et animer des éco-systèmes numériques (Open Data, relations Filiales, Communautés Postales. . .)

Référentiels de bonnes pratiques SI

Connaître les normes et standards d'urbanisme, de développement durable et les référentiels de bonnes pratiques SI (COBIT, CMMI, ITIL, VALIT, SOXIT, TOGAF, eSCM. . .)

Stratégie et gouvernance SI

Définir et aligner la stratégie de gouvernance du SI en l'intégrant dans la stratégie de gouvernance de l'entreprise. Adapter la stratégie de gouvernance du SI en tenant compte des nouveaux événements majeurs issus des domaines juridiques, économiques, politiques, commerciaux, technologiques ou environnementaux.

Famille

Filière

Métier

Répartition des effectifs

- □ Banque postale
- □ Services-Courrier-Colis

Effectif de la fonction

De 1 à 9