

Fonction

FABRICANT III.1 (H/F)

Évolutions possibles

Au sein du métier

- [TECHNICIEN DE FABRICATION II.2 \(H/F\)](#)
- [TECHNICIEN DE FABRICATION II.3 \(H/F\)](#)
- [FABRICANT III.1 \(H/F\)](#)
- [FABRICANT III.2 \(H/F\)](#)

Raisons d'être

Dans le cadre de ses missions, Le/La Fabricant(e):

Assure l'interface entre la demande clients et l'outil de production dans le but d'assurer la fabrication des produits philatéliques/autres

Missions

Technique

- “ Etudie la demande client et rassemble les éléments techniques
- “ Rassemble les éléments techniques (vérification du nombre de couleurs, de la technologie à utiliser...) pour conseiller au mieux le client sur le rendu du produit
- “ Assure la confidentialité des données
- “ Crée et édite les dossiers de fabricants/sous-traitance sur gammes existantes
- “ Met à jour et suit le niveau technique du dossier de fabrication
- “ Crée et édite les dossiers internes sur gamme non existante toutes technologies confondues
- “ Traite les commandes de production de timbres philatéliques
- “ Utilise l'outil de dessin assisté par ordinateur pour réaliser un plan d'imposition
- “ Réalise un plan d'imposition optimisé et complet
- “ Gère les demandes de transport
- “ Anime le collège de spécialistes et valide les gammes de fabrication
- “ Choisit la technique la plus appropriée en concertation avec le client
- “ Explique et argumente la technique choisie en fonction du produit demandé
- “ Référent sur l'activité
- “ polyvalence

Gestion des dossiers et maîtrise des SI

- “ Connaissance de SYLOB
- “ Réalise le suivi logistique des productions
- “ Pilote le planning
- “ Suit les mouvements de produits
- “ Réalise les dossiers sur toutes les technologies existantes

Sécurité/Prévention des risques

- “ Veille en permanence au respect des consignes de sécurité sur les chantiers et à celles spécifiques aux postes de travail occupés
- “ Veille à la sûreté des produits
- “ Met en œuvre des actions préventives

Développement des compétences et tutorat

- “ Assure l'entraide en fonction de sa capacité sur l'ensemble du pôle
- “ Transmet les informations nécessaires au bon travail en équipe
- “ Tutorat et formation
- “ Transmission des compétences et connaissances

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.

CSPD

Connaissance des procédures, processus et méthodologies dédiées à son activité

Utiliser, appliquer, proposer et concevoir.

Digital et Data

Outils, bureautique, applicatifs et logiciels

Maitriser les applicatifs et logiciels de son domaine d'activités, y compris les processus dématérialisés et les modes de fonctionnement afférents (workflows de validation, outils collaboratifs, etc.). Respecter ou garantir les règles de confidentialité selon son niveau de responsabilité.

Efficacité professionnelle

Environnement et processus internes

Acquérir des connaissances de son environnement interne et externe, des process inter / intra branches

de bout en bout, d'un secteur d'activité et d'un domaine fonctionnel pour apporter des préconisations. Adopter les nouveaux usages, y compris numériques, dès lors qu'ils sont préconisés. Respecter les règles et méthodologies liées aux processus internes dans le cadre de son activité. Comprendre son rôle dans la chaîne de valeur et avoir une vision de bout en bout du processus.

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.

Risques et réglementation

Connaissance des règles d'hygiène et de sécurité

Appliquer, transmettre ou faire respecter les consignes spécifiques et générales à son poste de travail. Signaler à sa hiérarchie les situations de travail dangereuses et les problèmes de sécurité. Utiliser les moyens de locomotion dans le respect des normes d'utilisation.

Système d'excellence

Connaissance et compréhension des process de son métier pour garantir la promesse client

Capacité à connaître les enjeux, les objectifs qui constituent la promesse client. Capacité à connaître les différentes opérations à réaliser en lien avec cette promesse client.

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.

Environnement de travail

Phil@poste Boulazac

Relations internes/externes

- .. Techniciens de fabrication
- .. Prépresse
- .. Planification
- .. Ateliers d'impression
- .. Service client et Marchés externes
- .. Approvisionnements et achats
- .. Fournisseurs internes, externes et sous traitants
- .. Chefs de produit

Famille

Filière

Métier

Répartition des effectifs

- Bgpn numerique

Effectif de la fonction

De 1 à 9