

Fonction

PLANIFICATEUR OPTIMISEUR TRANSPORT IV.A (H/F)

Évolutions possibles

Au sein du métier

- [RESPONSABLE PERFORMANCE LOGISTIQUE EN PPDC -MF IV.A \(H/F\) !\[\]\(f15d3c54be60b4fd0ce1da9fb3f67256_img.jpg\)](#)
- [CHEF DE PROJET PERFORMANCE LOGISTIQUE EN PPDC - MF IV.A \(H/F\)](#)
- [PLANIFICATEUR OPTIMISEUR TRANSPORT IV.A \(H/F\)](#)
- [CONDUCTEUR LIVREUR II.1 \(H/F\)](#)
- [CONDUCTEUR LIVREUR I.3 \(H/F\)](#)
- [TECHNICIEN FLUX ET TRANSPORT II.2 \(H/F\)](#)
- [TECHNICIEN FLUX ET TRANSPORT II.3 \(H/F\)](#)
- [REGULATEUR NATIONAL CONTENEURISATION III.3 \(H/F\)](#)
- [REGULATEUR NATIONAL CONTENEURISATION III.2 \(H/F\)](#)
- [REGULATEUR NATIONAL TRANSPORT III.3 \(H/F\)](#)
- [REGULATEUR NATIONAL TRANSPORT III.2 \(H/F\)](#)
- [REGULATEUR REGIONAL TRANSPORT CONTENEURISATION ET FLUX III.3 \(H/F\)](#)
- [REGULATEUR REGIONAL TRANSPORT CONTENEURISATION ET FLUX III.2 \(H/F\)](#)
- [TECHNICIEN D'EXPLOITATION TRANSPORT II.2 \(H/F\)](#)
- [TECHNICIEN D'EXPLOITATION TRANSPORT II.3 \(H/F\)](#)
- [CADRE LOGISTIQUE EN PFC III.1 \(H/F\)](#)
- [CADRE LOGISTIQUE EN PFC III.2 \(H/F\)](#)
- [CADRE LOGISTIQUE EN PFC III.3 \(H/F\)](#)

Raisons d'être

Sur sa zone de compétence (Nationale ou Territoriale) et dans une logique de performance économique et organisationnelle, le Planificateur Optimisateur Transport :

recherche, conçoit, prépare et accompagne la mise en place des optimisations du Plan de Transport.

planifie les ajustements marginaux réguliers nécessaires.

Dans le cadre des objectifs de QS et de respect des délais, sa plus-value consiste à trouver les modèles dégageant des économies importantes sur un budget de plusieurs dizaines de millions d'euros.

Missions

Alimentation des données

- Identifie et challenge les contraintes horaires et volumétriques fixées par les entités clientes émettrices ou réceptrices de flux.
- S'assure de la pertinence des données d'entrée figurant dans ATLAS PLANIFICATION EZ ou IZ, ou tout autre outil de planification / optimisation.

Analyse

- Utilise les outils à sa disposition (ATLAS Planification EZ et IZ ou tout autres outil de planification / optimisation) pour modéliser les évolutions et les réorganisations du Plan de Transport.
- Identifie les contraintes qui pourraient être assouplies ou contournées.
- Recherche de nouvelles solutions challengeant les solutions employées.
- Analyse les solutions proposées par les outils ATLAS PLANIFICATION, ou tout autre outil de planification / optimisation, pour les ajuster le cas échéant.
- Pèse les conséquences en termes économiques et en termes de qualité de service des solutions qu'il étudie pour identifier les meilleurs compromis coûts/QS.

Accompagnement clients

- Propose et présente à ses entités clientes les solutions qu'il a identifiées comme les plus pertinentes dans une logique économique
- Explicite les attendus de ces solutions ainsi que les évolutions d'organisation qu'elles peuvent impliquer au sein des entités clientes.
- En ce sens, utilise la qualité de ses relations avec les responsables des entités clientes et sa capacité à travailler en synergie avec eux, en cherchant à obtenir un consensus avec l'ensemble de ses clients.

Achats des solutions

- Valide les évolutions retenues et formalise les demandes d'achat au travers d'ATLAS PLANIFICATION, et s'assure du transfert des données entre ATLAS PLANIFICATION EZ/IZ, ou tout autre outil de planification/optimisation, et le TMS (Transport System Management).
- S'assure de la prise en compte, par le service Achats Transport, des résultats issus d'ATLAS ou de tout autre outil de planification/optimisation, et validés.

Optimisation des organisations

- Sur demande du Directeur des Transports, sur sollicitation des Centres de Services Régulation nationaux ou à son initiative :

- Réalise les études d'optimisation transport avec ATLAS PLANIFICATION, ou avec tout autre outil de planification/optimisation.
- Assure, en collaboration avec les CSR nationaux et l'Ile-de-France, le suivi des nouvelles organisations transport.
- Participe avec les CSR nationaux au dialogue avec les PIC pour la mise en place des organisations étudiées.

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

Maîtriser 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.

Système d'excellence

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.

Traitement

Etudes et organisation logistiques

Mettre en place, analyser et challenger une organisation logistique pour optimiser le traitement des flux. Planifier des opérations logistiques.

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.

Famille

Filière

Métier

Répartition des effectifs

- □

Services-Courrier-Colis

Effectif de la fonction

De 10 à 49