

Fonction

RESPONSABLE CONTROLE DE GESTION OPERATIONNEL IV.A (H/F)

Évolutions possibles

Au sein du métier

- [RESPONSABLE CONTROLE DE GESTION OPERATIONNEL IV.A \(H/F\)](#)
- [RESPONSABLE CONTROLE GESTION FONCTIONNEL IV.A \(H/F\)](#)
- [RESPONSABLE CONTROLE GESTION FONCTIONNEL IV.B \(H/F\)](#)

Raisons d'être

Dans le cadre du plan stratégique, des règles et des valeurs en vigueur au sein du Groupe et des directives de la filière contrôle de gestion, le Responsable Contrôle de Gestion Opérationnel (RCGO) est le garant sur son périmètre de responsabilité :

du déploiement du cycle de gestion opérationnel tout en pilotant les processus financiers
du déploiement des nouveaux outils SI Finance et de pilotage
de la qualité de l'information financière et du pilotage de la performance globale
de la sécurité financière.

Missions

Le Responsable Contrôle de Gestion Opérationnel (RCGO) a pour principaux interlocuteurs ses collaborateurs (les Contrôleurs de Gestion Opérationnel (CGO) et les managers et les décideurs). Son positionnement dépend de son rattachement hiérarchique. Il peut être amené à manager à distance ses collaborateurs.

Animation du cycle de gestion : Il contribue à donner du sens sur le cycle de gestion et sur la performance vis-à-vis des Contrôleurs de Gestion Opérationnels qu'il manage et vis-à-vis des managers et plus globalement des décideurs (directeurs d'établissement...) de sa zone d'intervention.
Il intervient en amont en participant à l'élaboration du budget et en aval en effectuant les contrôles des dépenses.

Pour l'ensemble de son périmètre de responsabilité :

- Organise et supervise le cycle de gestion,
- Réalise les prévisions budgétaires,
- Garantit, en lien avec les contrôleurs de gestion opérationnel (CGO) qu'il manage et les établissements de son portefeuille, l'élaboration des feuilles de route / contrats d'objectifs,
- Mesure mensuellement la performance des établissements de son portefeuille en lien avec les CGO. Il développe l'analyse des écarts de performance opérationnelle , il fait émerger des leviers d'amélioration et facilite la construction de plans d'actions réalistes en cas d'écart à la trajectoire,
- Effectue un suivi analytique par le biais des reporting qu'il partage avec sa direction,
- Accompagne les managers dans la prise de décisions,
- Est le garant des données financières et analytiques dans le cadre des reporting et des clôtures comptables , il garantit la qualité et la fiabilité des prévisions d'atterrissement,
- Prépare avec les CGO, les Revues de Performance Opérationnelle (RPO) de son portefeuille d'établissements et les tableaux de bord permettant de mesurer l'atteinte du contrat d'objectifs , il identifie les faits marquants en termes de résultats, de prévisions et de plans d'actions.

Développement de la performance:

- Challenge la performance des établissements en identifiant avec les CGO les leviers d'efficience et les plans d'actions,
- Définit les contrôles à réaliser et les indicateurs à mettre en place,
- Accompagne le déploiement des nouveaux outils SI,
- Assure la qualité du processus achats approvisionnements dans son portefeuille d'établissements,
- Contribue à la maîtrise des risques et aux enjeux de la Responsabilité Sociétale et Environnementale (RSE),
- Veille à la diffusion de la culture de gestion vis-à-vis de la ligne managériale opérationnelle et des CGO,
- Favorise l'émergence et le partage de bonnes pratiques,
- Réalise, sur son périmètre de responsabilité, des plans de contrôles issus de l'analyse des risques,

- Elabore et suit les plans d'actions afférents.

Management des équipes:

- Assure le management et le développement des compétences des Contrôleurs de Gestion Opérationnels placés sous sa responsabilité (autodiagnostic de compétence, organisation de la montée en compétence, formation, etc.).
- Favorise la posture de Business Partner des CGO vis-à-vis des Directeurs d'Etablissement (DE) et des décideurs,
- Organise la continuité de l'activité lors des absences.

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

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.

Finance

Contrôle de gestion

Savoir élaborer/consolider un budget, suivre et optimiser les écarts et, le cas échéant, piloter les cycles de gestion annuels / pluriannuels (élaboration des budgets, reporting, analyse, suivi des estimations, etc.).

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, 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).

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.

Famille

Filière

Métier

Répartition des effectifs

- □ Services-Courrier-Colis
- □ Groupe - siege
- □ Bgpn reseau
- □ Banque postale
- Bgpn numerique

Effectif de la fonction

De 50 à 99