

Fonction

RESPONSABLE ACHATS IV.A (H/F)

Évolutions possibles

Au sein du métier

- [COORDONNATEUR ACHATS IV.A \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR ACHATS IV.C \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR ACHATS IV.B \(H/F\)](#)
- [RESPONSABLE ACHATS IV.B \(H/F\)](#)
- [RESPONSABLE GESTION ACHATS IV.A \(H/F\)](#)
- [RESPONSABLE ACHATS IV.A \(H/F\)](#)

Raisons d'être

Garantir la mise en œuvre opérationnelle de la politique Achats auprès de ses équipes

Assurer l'acquisition opérationnelle de biens et services au niveau de qualité attendu, dans le respect de la politique conformité

Mettre en œuvre le category management sur une catégorie d'achats

Animer l'atteinte des objectifs de performance en s'appuyant sur les indicateurs définis pour la filière

Manager ses équipes et contribuer au développement des compétences des collaborateurs

Missions

GARANTIR LA MISE EN OEUVRE OPERATIONNELLE DE LA POLITIQUE ET DES STRATEGIES D'ACHATS

- S'approprier la politique Achats et la porter/l'animer auprès de son écosystème direct (équipes/prescripteurs/ fournisseurs).
- Identifier les impacts opérationnels de la politique Achats et proposer des actions d'adaptation
- Déployer le category management sur les dossiers Achats placés sous sa responsabilité et prendre en charge l'animation d'une catégorie d'achats

ANIMER LA RELATION AVEC LES PRESCRIPTEURS ET APPORTER DES SOLUTIONS ACHATS A VALEUR AJOUTEE

- Collecter les besoins d'achats des prescripteurs dans son environnement direct
- Apporter son expertise Achats et participer à la production/négociation lorsque nécessaire
- Suivre, valider et présenter les dossiers traités aux instances de contrôle
- Répondre aux besoins d'achats en coordonnant les équipes (charge/ expertises) et en favorisant la coopération entre les métiers de la filière

IDENTIFIER, CONNAITRE ET MOBILISER LES FOURNISSEURS

- Assurer une veille de marché (fournisseurs/prospects) et la partager en interne
- Animer la relation avec les fournisseurs sur son périmètre
- Se faire connaître du marché et communiquer sur les grands projets du Groupe

PILOTER ET OPTIMISER LA PERFORMANCE ACHATS (ECONOMIQUE, ACHATS RESPONSABLES, INNOVATION, PROCESSUS)

- Garantir la compréhension des enjeux de performance (yc RSE/Conformité) par son équipe et animer la performance sur son périmètre de responsabilité
- Identifier les dysfonctionnements et proposer des pistes d'amélioration continue des processus en lien avec ses équipes
- Contribuer à l'animation de l'amélioration continue
- Garantir la qualité des données collectées et saisies sur son périmètre de responsabilité
- Garantir le suivi de l'exécution contractuelle (respect du processus, résolution de litiges éventuels)

MANAGER SON EQUIPE ET PARTICIPER A L'ANIMATION DE LA FILIERE ACHATS

- Assurer le management et le développement des compétences de ses équipes
- Alerter sa direction hiérarchique en cas de difficultés majeurs constatés

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.

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 d'achats

Connaissance de marché et pilotage 360° du fournisseur

Etre en veille sur le marché et animer le panel fournisseurs de telle sorte à anticiper les évolutions et identifier les opportunités permettant d'augmenter la performance de l'achat dans la durée.

Analyse fonctionnelle achats

Savoir guider les prescripteurs dans la formulation du besoin pour assurer un produit ou service au coût le plus juste (le juste nécessaire) Capacité à comprendre les enjeux et ambitions des prescripteurs, et contribuer à la définition du juste besoin et influencer le prescripteur en proposant des solutions adaptées

Elaboration et mise en oeuvre d'une stratégie d'achats

Savoir traduire la politique de la filière ou du groupe, en termes d'actions à prioriser et à mener, pour atteindre les objectifs, tout en intégrant les évolutions du marché et les besoins actuels et futurs des prescripteurs.

Maitrise des processus achats

Etre garant du processus achat dans son intégralité : capacité à savoir rédiger des contrats et les utiliser, Maitriser l'ensemble des normes et règles juridiques liées aux achats pour garantir la conformité de l'acte d'achat Capacité à mettre en place des modes contractuels innovants

Analyse de la structure de coût achats

Savoir décomposer la structure économique du coût de conception d'un produit ou d'un service Savoir identifier les principaux postes et inducteurs de coût pour gagner en performance Etre capable de challenger les fournisseurs sur la conception d'un produit ou d'un service

Négociation achat

Conduire une négociation dans un objectif de résultat, en sachant adapter ma posture selon les enjeux associés. Savoir élaborer différents scénarios pour rester sur la ligne définie

Maitrise de la conformité achats

Maitriser les concepts associés à la conformité, comprendre les enjeux, risques (notamment en matière de sûreté, sécurité, corruption, notions de Compliance) et opportunités. Mettre en oeuvre les bons leviers pour s'assurer du respect des politiques de conformité dans l'ensemble des processus de la filière.

Maitrise des achats responsables RSE

Maitriser les concepts associés aux achats responsables, comprendre les enjeux, risques et opportunités. Mettre en oeuvre les bons leviers pour garantir une performance RSE optimale dans le respect de la réglementation et de l'éthique

Prérequis

Avoir une expérience Achats ou "Appros"

Famille

Filière

Métier

Répartition des effectifs

- □
Services-Courrier-Colis
- □
Bgpn reseau
- □
Groupe - siege

Effectif de la fonction

De 10 à 49