

## Fonction

# RESPONSABLE SOURCING IT IV.A (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 Responsable Sourcing contribue au pilotage de la relation fournisseurs avec les éditeurs et les prestataires. Il déploie et anime un programme de référencement des fournisseurs en collaboration étroite avec les acheteurs et les chefs de produit. Son périmètre d'action couvre un ou plusieurs des domaines suivants (prestations informatiques techniques ou intellectuelles, sous-traitance applicative ou technique, Tierce Maintenance Applicative à l'Infogérance de moyens ainsi que les contrats avec les éditeurs, constructeurs et/ou distributeurs).

## Missions

Contribuer à la politique d'externalisation des prestations informatiques.

- Il participe à la définition du produit et à la politique d'externalisation des prestations informatiques.

Contribuer à l'optimisation des coûts

- Il étudie, constitue, met à jour et gère le portefeuille fournisseurs en s'assurant de l'optimisation du nombre de prestations et de prestataires et les coûts associés

### Assurer le suivi de l'activité

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

Respecter les plans d'Assurance Qualité

- Il établit une cartographie de la base éditeurs, constructeurs et/ou distributeurs
- Il contribue à la veille

Animer les relations avec les fournisseurs

- Il gère et anime le panel éditeurs, constructeurs et/ou distributeurs.
- Il peut participer à certaines négociations avec les acheteurs, notamment lorsqu'il s'agit d'un nouvel éditeur, constructeur et/ou distributeur.

## 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

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, scenarios 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

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.

### 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

#### 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**

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

### **Effectif de la fonction**

De 10 à 49