

## Fonction

### RESPONSBLE OPERATIONNEL BUDGET SOCIAL IV.A (H/F)

## Évolutions possibles

### Au sein du métier

- [RESPONSBLE OPERATIONNEL BUDGET SOCIAL IV.A \(H/F\)](#)
- [CORRESPONDANT GESTION ET CONTROLE DES ACTIVITES SOCIALES III.1 \(H/F\)](#)
- [CORRESPONDANT GESTION ET CONTROLE DES ACTIVITES SOCIALES III.2 \(H/F\)](#)
- [CADRE RESTAURATION III.2 \(H/F\)](#)
- [CADRE RESTAURATION III.3 \(H/F\)](#)

## Raisons d'être

Assure la réalisation des objectifs définis par les plans d'action des activités sociales et du logement sur le territoire de l'établissement.

Respecte les processus nationaux de l'offre sociale en restant dans la trajectoire budgétaire

Développe une démarche client en anticipant et en intégrant leurs attentes

## Missions

### Responsable de la relation client fournisseur

Rencontre les responsables locaux métiers pour suivre l'évolution de leurs besoins.

Conduit le déploiement des projets de l'action sociale

### Responsable du suivi et du contrôle des activités

Etablit des plans de mise en oeuvre et de contrôle des activités sociales

Garantit le respect des procédures et des délais de reporting vers ses clients

Veille à la fiabilité des données des systèmes d'information et procède à des analyses sur les écarts en proposant des actions correctives au directeur d'établissement

### Responsable du pilotage des budgets

Contrôle le respect et l'application des règles d'attribution de l'offre sociale

Assure des activités de contrôle et de suivi de l'immobilier

## Management des équipes

Assure le remplacement du directeur d'établissement en cas d'absence

Pilote son équipe et met en place les actions nécessaires pour atteindre les objectifs

## 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

#### Processus métier

Savoir traiter les opérations en s'assurant de leur bonne exécution, selon les procédures et modes opératoires en vigueur, ainsi que l'ensemble des processus en lien avec son périmètre d'activité.

#### Analyse du besoin Client / Partenaire / Collaborateur

Comprendre, analyser et challenger les besoins et attentes de ses clients / partenaires / collaborateurs, en prenant en considération leurs contraintes et les risques associés. Conseiller et alerter au regard de leurs choix.

### Finance

#### Comptabilité générale

Maîtriser les règles, normes (notamment les normes IFRS) et techniques de comptabilité.

#### 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 estimés, etc.).

### Pilotage et gestion de l'activité

#### Culture de la performance

Analyser les résultats économiques et financiers (analyse des coûts et de la performance, gestion budgétaire, rentabilité...) et identifier les leviers sur son domaine d'intervention permettant de maximiser la performance et la rentabilité de l'organisation.

#### Pilotage et reporting

Piloter son activité. Suivre ses indicateurs de performance. Savoir consolider les informations dans des tableaux de bord. Savoir rendre compte et alerter le cas échéant.

### Projet

#### Management de projet

Maîtriser 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.

### Relations internes/externes

Les directions de la DNAS

Les DRI / POSTE IMMO

Les prestataires, les représentants des organisations syndicales

### Famille

---

Métier

professionnel des offres sociales

Répartition des effectifs

- ☐ Groupe - siege

Effectif de la fonction

De 1 à 9