

Fonction

ACHETEUR IV.A (H/F) Viviers

Évolutions possibles

Au sein du métier

- [ACHETEUR III.2 \(H/F\)](#)
- [ACHETEUR III.3 \(H/F\)](#) 
- [ACHETEUR CONFIRME IV.A \(H/F\)](#)
- [ACHETEUR IV.A \(H/F\)](#) 

Raisons d'être

Réaliser des achats standards à complexe en autonomie sur son périmètre de responsabilité.

Contribuer à la performance des achats en veillant à la satisfaction des prescripteurs en proposant des solutions à valeur ajoutée Anticiper et contourner les risques opérationnels lors de la déclinaison des stratégies et veiller au respect des objectifs dans le cadre de la politique conformité.

Connaitre le marché fournisseurs et faire vivre la relation achats - fournisseurs sur son périmètre de responsabilité

Missions

Accompagner les prescripteurs dans le processus achat

- Recueillir et analyser les besoins des prescripteurs en lien avec les catégories ou segments concernés
- Challenger et stabiliser l'expression de besoin avec le prescripteur
- Identifier les potentiels de rationalisation des dépenses achats

Identifier et connaître le marché fournisseurs

- Connaitre et maîtriser le portefeuille de fournisseurs sur son périmètre de responsabilité
- Contribuer à la veille de marché (fournisseurs/prospects) en participant aux analyses des sources d'information externe et interne, des benchmark et en collectant leurs données globales (santé économique, chiffres d'affaire, organisation juridique, RSE etc.)
- Prendre contact avec les prospects identifiés dans le cadre de la veille

Répondre au besoin d'achat

- Décliner la stratégie définie sur son périmètre d'activité (objectifs, ressources, plans d'action, etc.) en cohérence avec les leviers prévus par le category management
- Mener des consultations de bout en bout et en autonomie sur des achats standards et complexes en veillant au respect de la politique de conformité
- Contribuer à la sélection des fournisseurs dans le cas d'achats projets ou programmes, sur la base des besoins et des exigences exprimés
- Participer aux négociations des conditions et des clauses des contrats d'achats complexes
- Saisir les contrats d'achats dans les outils et veiller à la création des demandes de fournisseurs

Assurer le suivi de l'exécution contractuelle

- Suivre l'exécution des contrats et vérifier les prestations fournisseur (réunions de suivi de contrats, identification des litiges, etc.)
- Traiter les difficultés potentielles dans l'exécution du marché
- S'assurer de la résolution des litiges observés dans les contrats

Contribuer à la performance Achats

- Alimenter le reporting quantitatif et qualitatif sur son périmètre de responsabilité
- Evaluer la satisfaction des prescripteurs par dossier
- Piloter les fournisseurs, marchés et contrats sur son périmètre de responsabilité
- Mettre en œuvre des actions d'amélioration de processus, synergies et fluidité entre les équipes Achats et Approvisionnements (performance et entraide)
- Garantir la qualité et l'exhaustivité des informations dans les référentiels et les applicatifs
- Assurer l'intégration des nouveaux arrivants au sein de son équipe achat

Compétences

COMPORTEMENTALES

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.

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.

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.

Culture RSE

Acquérir et/ou développer des connaissances sur la RSE (Responsabilité Sociétale des Entreprises) et connaître les enjeux et les actions du groupe La Poste en la matière (sujets environnementaux, sociaux, sociétaux, et/ou de gouvernance)

Efficacité professionnelle

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.

Relation Client

Appui et Conseil

Apporter conseils, propositions et informations utiles au client (interne ou externe) / partenaire, le challenger et l'alerter à bon escient et rechercher des solutions aux besoins exprimés en prenant en compte les impacts potentiels.

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

Management de contrat achat

Maitriser l'ensemble des clauses / pénalités, optimiser le cycle de vie d'un contrat en coopération avec les clients (maitrise des risques et optimisation financière)

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

Être titulaire d'une formation généralistes BAC+2 à minima de type licence ou en formation VAE

Famille

Filière

Métier

Répartition des effectifs

Bgpn reseau

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

Effectif de la fonction

De 50 à 99