

Fonction

ACHETEUR PILOTE IV.A (H/F)

Évolutions possibles

Au sein du métier

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

Raisons d'être

Il contribue à la performance achats - rapport coût, qualité, délai - dans le respect de la politique achats du Réseau, en pilotant les achats de son périmètre réalisés par les services achats en DAST, DOM et Corse , en raison de son expertise sur son domaine.

Missions

Mise en oeuvre / Déclinaison de la politique Achats :

- Définit et démultiplie une stratégie sur sa Famille d'achats
- Gère des projets en coordonnant tous les acteurs concernés par la politique achat Famille
- Réalise une cartographie des prescripteurs directs et indirects de son portefeuille et travaille sur l'élaboration de plan d'actions

Mise en oeuvre des opérations d'achats opérationnels :

- Pilote l'analyse et la formalisation des besoins entre utilisateurs, décideurs et expert, et contribue à l'élaboration du cahier des charges en anticipant et en globalisant les besoins des différents services
- Prépare et met en oeuvre la consultation lors d'une négociation, analyse les réponses des différents fournisseurs et détermine la liste restreinte
- Négocie en identifiant et en mettant en oeuvre un ensemble de leviers, puis adapte si nécessaire les contrats-types et les fait valider par le service juridique
- Mène une action orientée marketing Achat en s'appuyant sur différentes sources d'informations
- Réalise le sourcing dans son domaine achats, notamment en intégrant les prestataires du secteur protégé
- Suit la bonne exécution du contrat par les fournisseurs et la satisfaction des utilisateurs, et prend les mesures correctrices appropriées
- Réalise des revues des contrats et pilote les fournisseurs
- Contribue aux actes d'approvisionnement

Animation fonctionnelle :

- Anime fonctionnellement l'ensemble de la filière territoriale sur le même domaine d'expertise
- Elabore, propose et diffuse des méthodologies et des outils à la filière territoriale

- Anime les groupes de travail et forme les acheteurs concernés
- Contribue à l'optimisation de bonnes pratiques sur la famille achats pilotée
- Assure le suivi des dossiers achats sur son périmètre, sous pilotage de la Direction des achats (valide notamment les documents de consultation)
- Intervient si nécessaire en support aux autres services achats (négociation difficile, fournisseur commun à plusieurs services achats...)

Compétences

COMPORTEMENTALES

Analyse et discernement

Pouvoir apprécier, décomposer avec justesse et clairvoyance, une situation observée ou des faits vérifiés et distinguer les éléments marquants à partir du réel pour faciliter la prise de décision. Savoir faire preuve de remise en question, de sens critique, de mise en perspective et de jugement.

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.

Digital et Data

Travail et outils collaboratifs

Adopter des pratiques collaboratives dans le travail au quotidien, notamment en travaillant principalement sur les plates-formes collaboratives. Participer à des projets en mode collaboratif, en travaillant sur les outils en ligne qui facilitent la transversalité. Echanger et partager les bonnes pratiques ou retours d'expérience. Maitriser les règles de confidentialité.

Efficacité professionnelle

Expression orale et écrite

Savoir s'exprimer aussi bien à l'écrit qu'à l'oral de manière claire et compréhensible, avec un vocabulaire adapté à l'interlocuteur et au contexte professionnel, et selon le canal de communication.

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.

Pilotage et gestion de l'activité

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).

Analyse de la performance et rentabilité

Analyser 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.).

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.

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.

Risques et Conformité

Cadre législatif et règlementaire

Savoir traiter les connaissances relatives aux réglementations, processus internes et législations en vigueur sur son domaine d'intervention.

Analyse, management et pilotage des risques

Détecter, analyser et remonter les risques, y compris les risques de non-conformité en lien avec son activité et proposer ou challenger des actions de couverture, déclarer les incidents de non-conformité. 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

Stratégies d'achats / d'approvisionnements

Savoir élaborer des stratégies d'achats / d'approvisionnements (Make or Buy, partenariats...).

Veille et analyse marché partenaires / fournisseurs

Être capable de réaliser une veille et une analyse des marchés fournisseurs qui répondent aux enjeux de l'entreprise, de développer des réseaux et activer des techniques de sourcing pour identifier les partenaires / fournisseurs potentiels sur son domaine d'intervention.

Vente

Négociation

Utiliser ses connaissances des méthodes et techniques de négociation pour rechercher un accord entre des interlocuteurs. Poursuivre ses objectifs et demeurer ferme et constant dans ses efforts indépendamment des difficultés rencontrées ou des échecs subis. Trouver des compromis acceptables et/ou un consensus avec ses interlocuteurs.

Environnement de travail

Rattachement entité : DAST

Rattachement hiérarchique : Responsable Service Achat Territorial

Lieu et conditions d'exercice de la fonction : DAST

Relations internes et externes : prescripteurs en DAST et DR, acheteurs Réseau sur son périmètre, filières Direction Financière, Direction HA, fournisseurs

Famille

Filière

Métier

Répartition des effectifs

- □

Bgpn reseau

Effectif de la fonction

De 1 à 9