

Fonction

ACHETEUR PROGRAMME IV.B (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

Contribuer à la mise en œuvre opérationnelle de la stratégie Achats en proposant des tactiques adaptées à chaque programme

Contribuer à la performance en pilotant les programmes du Groupe pour ses clients internes sur son périmètre de responsabilité

Assurer l'acquisition de biens et services dans le cadre des programmes au niveau de qualité attendu, dans le respect de la politique conformité.

Assurer la coordination et animation fonctionnelle des équipes achats dans un contexte de programmes

Maîtriser et piloter le marché fournisseurs sur son périmètre de responsabilité dans un contexte de programmes

Missions

Déployer les stratégies sur son périmètre de responsabilité:

- Contribuer à la diffusion et compréhension de la politique Achats par les parties prenantes .
- Décliner les leviers prévus par le category management sur les programmes d'achats sous sa responsabilité en élaborant des tactiques d'achats efficaces

Animer la relation avec les prescripteurs et apporter des solutions Achats à valeur ajoutée dans un contexte de programmes:

- Être intégré dans les réflexions amont des prescripteurs et collecter leurs besoins d'achats en anticipant les programmes à venir
- Challenger et stabiliser l'expression du besoin du programme avec l'équipe programme (choix de conception, budget, planning de réalisation etc.)
- Être le référent programme pour le prescripteur et piloter, coordonner les équipes achats sur le programme en sécurisant les risques de bout en bout
- S'assurer de l'intégration de la politique achats responsables dans les programmes sur son périmètre (identification des leviers, sensibilisation prescripteurs)
- Apporter son expertise et participer à la production des dossiers de programmes si besoin

Identifier, connaître et mobiliser les fournisseurs:

- Assurer une veille de marché (fournisseurs/prospects) et réaliser des benchmark afin de proposer des solutions innovantes sur les programmes
- Coordonner et mobiliser les différents fournisseurs impliqués dans le cadre du programme

Piloter et optimiser la performance Achats des programmes:

- Garantir le bon déroulement des procédures achats en vigueur sur les programmes (passation,

consultation, contractualisation)

- Mettre en place et suivre des indicateurs de performance globale par programmes
- Suivre et participer à l'exécution des contrats dans le cadre du programme (réunions de suivi de contrats, mise en production, identification des litiges, etc.)
- Maitriser et traiter les risques achats des programmes en veillant notamment au respect de la politique conformité fournisseurs (compliance, risques délais, risques contractuels etc.)
- Contribuer à l'amélioration de la satisfaction prescripteurs en participant au déploiement des plans d'amélioration construits avec les responsables achats et directeurs
- Réaliser le reporting quantitatif et qualitatif des programmes sous sa responsabilité

Participer à l'animation fonctionnelle de la Filière achats sur son périmètre

- Contribuer à l'animation de l'amélioration continue en diffusant les rex des programmes et en capitalisant sur les meilleurs pratiques
- Diffuser les contenus de communication élaborés par la Direction des Achats de Groupe

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

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.

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 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.

MANAGEMENT

Promouvoir l'innovation

Favoriser la veille des collaboratrices, collaborateurs et identifier les pratiques exemplaires Encourager les prises d'initiative des collaboratrices, collaborateurs suite à leurs observations et prise de recul, tout en acceptant le droit à l'essai. Favoriser la mise en place d'un temps et d'un espace dédiés pour : - Développer la créativité individuelle et collective, - Proposer des idées innovantes dans un objectif d'amélioration continue Considérer l'innovation sous l'angle de l'impact non seulement financier mais aussi social, sociétal et environnemental Exemples d'illustrations non exhaustives : mettre en place un tableau blanc ou une boîte à idées, organiser des réunions dédiées, organiser des challenges, un teambuilding solidaire, un partage de ressources dans teams, des participations à des salons, etc.

Reconnaître

Valoriser la performance, l'autonomie et l'engagement en faisant des feedbacks constructifs fréquents sur les réussites et les éléments de progrès du collaborateur. Faire le point sur les feedbacks réalisés lors des entretiens d'appréciation et entretiens intermédiaires et partager les actions de développement. Formuler ces retours sur la base de faits réels afin de soutenir et d'encourager la progression des collaboratrices et collaborateurs. Valoriser l'engagement des collaboratrices et collaborateurs dans les domaines sociaux, sociétaux et environnementaux dans le cadre professionnel.

Accompagner le développement professionnel

Identifier avec chaque membre de l'équipe, ses forces, ses axes de progrès et ses leviers de motivation, au regard à la fois du projet de la personne et des enjeux stratégiques de l'entreprise (performance économique, RSE, numérique....) Etre à l'écoute des collaboratrices, collaborateurs en réalisant des points réguliers pour recueillir les besoins et attentes, en veillant à leur bien-être au travail. Enrichir l'expérience collaborateur en co-construisant avec chacun un parcours de développement personnalisé à court et moyen terme pour favoriser l'acquisition de nouvelles compétences, renforcer son expertise et développer ainsi l'employabilité. Proposer à ses collaboratrices, collaborateurs une évolution professionnelle la plus adaptée à ses motivations, souhaits et expertises. Mettre en place les conditions favorables à l'engagement de ses collaboratrices, collaborateurs dans les domaines sociaux, sociétaux et environnementaux proposés par l'entreprise (ex : Déclic)

Responsabiliser

Définir de façon claire et personnalisée les missions et les objectifs spécifiques, mesurables, atteignables, réalistes et temporels (SMART) de chaque collaborateur. Rendre autonomes et responsables ses collaborateurs : - en les accompagnant dans la priorisation de leurs tâches, - en encourageant les prises de décision et initiatives, - en valorisant le droit à l'essai, - en déléguant dans un cadre clair et partagé. Partager le pilotage de l'activité et le suivi des réalisations de chacun et de l'équipe pour rendre les collaborateurs responsables. Mettre en oeuvre tous les moyens pour atteindre voire dépasser les objectifs individuels et collectifs.

Donner du sens

S'approprier et partager la stratégie, les enjeux de performance globale et l'ambition du Groupe en sa qualité d'entreprise à mission, rentable et responsable. Décliner la stratégie du Groupe au niveau des missions et projets de l'équipe en intégrant notamment les enjeux sociaux, sociétaux, et environnementaux et de gouvernance. Définir le périmètre d'actions des collaboratrices et collaborateurs dans le Groupe et présenter l'impact de leurs activités sur les résultats collectifs, de l'entité et du Groupe. Utiliser les leviers de motivation (exemples : développement des compétences, appartenance, autonomie, reconnaissance, motivation financière, etc.) de chacun pour engager les équipes dans l'atteinte des objectifs.

Etre centré client

Mettre la satisfaction des clients internes ou externes au coeur des activités de l'équipe. Comprendre et anticiper les besoins des clients internes ou externes pour apporter des réponses personnalisées intégrant les enjeux environnementaux, sociaux et sociétaux. Accompagner les collaboratrices et collaborateurs dans l'écoute et la compréhension des demandes clients (ex. : savoir questionner, pratiquer l'écoute active). Favoriser l'identification des axes d'amélioration de la relation de service à mettre en place. Mesurer et évaluer les impacts des actions sur les clients afin de prendre les décisions les mieux adaptées.

Coopérer

Favoriser la collaboration et l'entraide au sein de l'équipe et entre équipes en travaillant avec l'ensemble des partenaires présents dans son écosystème. Exemples : présentation des contraintes de chaque service sur un projet commun - organiser des vis-ma-vie entre services, etc Donner et poursuivre des objectifs communs et présenter les liens entre services pour fédérer les collaborateurs et les sensibiliser sur l'importance de travailler ensemble. Guider les pratiques de son équipe pour offrir un espace de travail dans lequel le collectif est favorisé et valorisé. Exemples d'illustration (non exhaustifs) : entraide entre pairs, ateliers d'amélioration continue, résolution collective de problèmes, affichage de l'avancement des tâches ou projets, etc.

Projet

Management de projet

Maitriser 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.

Techniques d'achats

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

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.

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

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.

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.

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

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.

Prérequis

Avoir travaillé au sein d'une équipe projet

Famille

Filière

Métier

Effectif de la fonction

De 1 à 9