

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.)

- Maîtriser 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 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

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.

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 / 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

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

Avoir travaillé au sein d'une équipe projet

Famille

Filière

Métier

Effectif de la fonction

De 1 à 9