

Fonction

CONDUCTEUR LIVREUR II.1 (H/F)

Évolutions possibles

Au sein du métier

- [RESPONSABLE EXPLOITATION TRANSPORT IV.A \(H/F\)](#)
- [GESTIONNAIRE DE TRANSPORT DE MARCHANDISE ET COMMISSIONNAIRE DE TRANSPORTE IV.A \(H/F\)](#)
- [EXPERT TRANSPORT REGIONAL III.3 \(H/F\)](#)
- [EXPERT TRANSPORT REGIONAL IV.A \(H/F\)](#)
- [RESPONSABLE ORGANISATION FLUX ET TRANSPORT EN PFC IV.A \(H/F\)](#)
- [REFERENT FLUX ET TRANSPORT EN PFC III.3 \(H/F\)](#)
- [PLANIFICATEUR OPTIMISEUR TRANSPORT IV.A \(H/F\)](#)
- [RESPONSABLE EQUIPE TRANSPORT III.3 \(H/F\)](#)
- [RESPONSABLE EQUIPE TRANSPORT III.2 \(H/F\)](#)
- [RESPONSABLE EQUIPE TRANSPORT III.1 \(H/F\)](#)
- [CONDUCTEUR LIVREUR II.1 \(H/F\)](#)
- [CONDUCTEUR LIVREUR I.3 \(H/F\)](#)
- [TECHNICIEN FLUX ET TRANSPORT II.2 \(H/F\)](#)
- [TECHNICIEN FLUX ET TRANSPORT II.3 \(H/F\)](#)
- [REGULATEUR NATIONAL CONTENEURISATION IV.A \(H/F\)](#)
- [REGULATEUR NATIONAL CONTENEURISATION III.3 \(H/F\)](#)
- [REGULATEUR NATIONAL TRANSPORT III.3 \(H/F\)](#)
- [REGULATEUR REGIONAL TRANSPORT CONTENEURISATION ET FLUX III.3 \(H/F\)](#)
- [REGULATEUR REGIONAL TRANSPORT CONTENEURISATION ET FLUX III.2 \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR REGIONAL TRANSPORT IV.B \(H/F\)](#)
- [RESPONSABLE DES OPERATIONS TRANSPORT IV.A \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR PLAQUE TRANSPORT IV.B \(H/F\)](#)
- [TECHNICIEN D'EXPLOITATION TRANSPORT II.2 \(H/F\)](#)
- [TECHNICIEN D'EXPLOITATION TRANSPORT II.3 \(H/F\)](#)
- [RESPONSABLE TRANSPORT EN PLATEFORME COLIS IV.A \(H/F\)](#)
- [CADRE LOGISTIQUE EN PFC III.1 \(H/F\)](#)
- [CADRE LOGISTIQUE EN PFC III.2 \(H/F\)](#)
- [CADRE LOGISTIQUE EN PFC III.3 \(H/F\)](#)
- [CONDUCTEUR LIVREUR EXPERT II.2 \(H/F\)](#)

Raisons d'être

Le Conducteur Livreur, seul au volant de son véhicule (PL ou VL), est le représentant direct de l'entreprise auprès des clients chez qui elle/il va collecter ou livrer des produits.

Elle/ Il est responsable des produits et marchandises qui lui sont confiés et veille en permanence à leur sécurité.

Elle/Il effectue tous types de trajets régionaux (courtes ou moyennes distances) à bord d'un véhicule poids lourd (PL) ou d'un Véhicule Léger (VL) en suivant les parcours variables qu'il a planifiés ou qui lui ont été donnés.

Missions

Elle/Il participe à la gestion de la relation client de premier niveau tant en externe qu'en interne :

- Accorde un soin et une écoute tout particuliers à la relation avec les clients externes.
- Recueille les nouvelles attentes, les nouveaux besoins et les remarques des clients externes ou internes et les restitue à sa hiérarchie en vue de leur apporter le service ou les solutions dont ils ont besoin.

Elle/Il assure la collecte, la livraison et le déchargement des produits et marchandises qui lui sont confiés :

- Peut être amené à conduire un ensemble routier équipé ou non de caisse(s) mobile(s). Dans ce cas, il n'effectuera pas de collecte/livraison de produits ou marchandises mais prendra en charge et déposera les produits ou marchandises ou les caisses mobiles.

- Est garant du bon état des produits et marchandises livrées et des délais de livraison. Il charge et les décharge les produits et marchandises de son véhicule.
- Est responsable du bon chargement de son véhicule et du bon arrimage des produits et marchandises.
- Effectue les opérations de transport dans le respect des délais et des procédures,

Elle/Il a la gestion administrative liée à la collecte et livraison des produits et marchandises qui lui sont confiés :

- Participe à l'organisation quotidienne du transport dédié aux flux de produits/marchandises sur palettes.
- Est en charge de documents administratifs importants (récépissés de transport, bordereaux de livraisons, ...) qu'il doit impérativement faire signer à ses clients sous une forme qui peut être dématérialisée.

Elle/Il doit :

- Respecter les règles de conduite (Code de la Route et Règles de Sécurité liées au Transport).
- Respecter les règles de Santé et Sécurité au Travail en vigueur dans l'entreprise (Port des EPI, Utilisation de matériel, Gestes et postures, ...)
- Se conformer aux règles sécurité de l'entreprise en termes de gestion du véhicule qui lui est confié et de son chargement.
- Vérifier, en particulier, le bon état général de son véhicule avant chaque départ et signaler les anomalies qu'il rencontre.

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.

Orientation stratégique

Comprendre les enjeux de son environnement et les impacts opérationnels au long terme de la stratégie de l'entreprise dans son quotidien. Savoir l'expliquer, lui donner du sens et l'intégrer dans son activité pour accroître la performance globale de l'entreprise. Etre capable de définir des priorités à court et moyen terme, de les mettre en perspective et de les hiérarchiser en intégrant les éléments stratégiques de l'entreprise.

Adaptabilité

S'adapter aux évolutions et aux aléas des situations et de son environnement de travail dans les délais adéquats en faisant preuve de souplesse. Savoir gérer ses priorités en intégrant les événements imprévus, et adapter son comportement à la situation.

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.

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)

CSPD

Connaissance des produits, des services et des engagements clients correspondants

- Connaître les nouvelles offres et des gestes métiers associés à la mise en place de nouvelles promesses clients pour le courrier, le colis, les services et l'Imprimé Publicitaire - Respecter les engagements clients et/ou proposer des produits - Respecter les horaires contractuels des prestations de services

Connaissance de la géographie locale

- Se repérer dans l'espace et utiliser les outils à sa disposition pour réaliser les tournées : bulletins d'itinéraires, cahier de tournée, Factéo et applications associées... - Etre capable de s'organiser dans sa tournée - Connaître et comprendre les points de sécurité de sa tournée

Digital et Data

Outils, bureautique, applicatifs et logiciels

Maîtriser les applicatifs et logiciels de son domaine d'activités, y compris les processus dématérialisés et les modes de fonctionnement afférents (workflows de validation, outils collaboratifs, etc.). Respecter ou garantir les règles de confidentialité selon son niveau de responsabilité.

Efficacité professionnelle

Environnement et processus internes

Acquérir des connaissances de son environnement interne et externe, des process inter / intra branches de bout en bout, d'un secteur d'activité et d'un domaine fonctionnel pour apporter des préconisations. Adopter les nouveaux usages, y compris numériques, dès lors qu'ils sont préconisés. Respecter les règles et méthodologies liées aux processus internes dans le cadre de son activité. Comprendre son rôle dans la chaîne de valeur et avoir une vision de bout en bout du processus.

Risques et Conformité

Connaissance des règles d'hygiène et de sécurité

Appliquer, transmettre ou faire respecter les consignes spécifiques et générales à son poste de travail. Signaler à sa hiérarchie les situations de travail dangereuses et les problèmes de sécurité. Utiliser les moyens de locomotion dans le respect des normes d'utilisation.

Système d'excellence

Connaissance et compréhension des process de son métier pour garantir la promesse client

Capacité à connaître les enjeux, les objectifs qui constituent la promesse client. Capacité à connaître les différentes opérations à réaliser en lien avec cette promesse client.

Famille

Filière

Métier

transport

Répartition des effectifs

- □ Services-Courrier-Colis
- □ Bgpn reseau

Effectif de la fonction

De 250 à 499