Fonction
CORRESPONDANT GESTION ACHATS III.1 (H/F)

Évolutions possibles

Au sein du métier

- CORRESPONDANT GESTION ACHATS III.1 (H/F)
- CORRESPONDANT GESTION ACHATS III.2 (H/F)
- CORRESPONDANT GESTION ACHATS III.3 (H/F)
- CORRESPONDANT GESTION ACHATS IV.A (H/F)

Raisons d'être

Contribuer à la satisfaction des prescripteurs sur son périmètre de responsabilité
Gérer le processus de passation de commandes de biens et de services
Réaliser des achats ponctuels au niveau de qualité attendu, dans le respect des règles en vigueur et de la déontologie des achats
Veiller au respect des procédures à travers la vérification de l'application contractuelle des règles et procédures
Être force de proposition dans l'amélioration continue des processus

Missions

DEVELOPPER UNE RELATION DE SERVICES AVEC LES PRESCRIPTEURS

- Orienter le prescripteurs dans le cadre de demandes d'achats/ approvisionnements (qualification et orientation du besoin, conseil sur l'utilisation des contrats et les processus achats…)

REPONDRE AU BESOIN D'ACHATS

- Coordonner les différents services internes (prescripteurs, acheteurs, comptables, etc.) sur son périmètre d'intervention pour une gestion optimale des commandes de bout en bout (préparation des bons de commandes, envoi, réception…)
- Fiabiliser les demandes d'achats et d'approvisionnements en cohérence avec les besoins exprimés (conseil sur l'élaboration de paniers, vérification de la conformité, transformation des paniers en commande etc.)
- Conduire des consultations simples (demandes de devis, identification et recherche de fournisseurs) et déployer certains contrats

CONTRIBUER AU PILOTAGE DES FOURNISSEURS ET A L'EXECUTION CONTRACTUELLE

- Vérifier l'application contractuelle (respect des procédures contractuelles) et suivre l'exécution des contrats et de la prestation fournisseur (réunions de suivi de contrats etc.)
- Contribuer au déploiement des dispositifs de sous-traitance (procédures sur site, port des EPI, agréments, volet légal, déclarations…)
- Participer au contrôle de la conformité de la facturation avec les termes de l'engagement (contrôle des écarts prix et quantité, relevé des anomalies etc.) en cas de sollicitation
- Contribuer à la résolution des litiges en répertoriant les réclamations, identifiant les causes de litige et participant à la résolution
- Collecter les informations fournisseurs en vue d'alimenter les référentiels de la Filière achat

CONTRIBUER A LA PERFORMANCE ACHATS

- Contribuer au respect de la politique conformité en lien avec le manager gestion achats (fiabilisation des données fournisseurs dans les SI, suivi du risque de défaillance, respect des délais..)
- Alimenter les reporting (outils, excel…) en données fiables et de qualité pour le suivi de la performance achats et la qualité des informations sur son périmètre de responsabilité
- Contribuer à l'évaluation et suivi de la satisfaction des prescripteurs par dossier et de la qualité de la prestation fournisseurs

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.

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 connaitre les enjeux et les actions du groupe La Poste en la matière (sujets environnementaux, sociaux, sociétaux, et/ou de gouvernance)

Digital et Data

Outils, bureautique, applicatifs et logiciels

Maitriser 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.

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.

Risques et Conformité

Cadre législatif et règlementaire

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

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.

Maitrise du processus approvisionnement

Etre garant du processus approvisionnement dans son intégralité : capacité à connaitre, décliner le processus d'approvisionnements et garantir le respect de la politique approvisionnement. Savoir conseiller l'ensemble des parties prenantes pour une optimisation de la performance globale

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.

Prérequis

Avoir une expérience professionnelle au coté de plusieurs interlocuteurs externes ou internes et comportant un aspect rédactionnel (ex: commercial etc.)

Famille

Filière

Métier

Répartition des effectifs

- Groupe - siege
- Bgpn reseau
- Services-Courrier-Colis
- Banque postale
- Bgpn numerique

Effectif de la fonction

De 1 à 9