Fonction
RESPONSABLE GESTION ACHATS IV.A (H/F)

Évolutions possibles

Au sein du métier

- COORDONNATEUR ACHATS IV.A (H/F)
- DIRECTEUR ACHATS IV.C (H/F)
- DIRECTEUR ACHATS IV.B (H/F)
- RESPONSABLE ACHATS IV.B (H/F)
- RESPONSABLE GESTION ACHATS IV.A (H/F)
- RESPONSABLE ACHATS IV.A (H/F)

Raisons d'être

Garantir l'appropriation de la politique Achats et de ses impacts sur les approvisionnements par les équipes
Garantir la mise en œuvre et l'animation des politiques d'approvisionnement en accord avec la politique et les stratégies d'achats
Garantir le respect et l'amélioration continue des processus approvisionnements sur son périmètre de responsabilité (y compris RSE/ Conformité/Déontologie…)
Développer la communauté des correspondants gestion achat en mobilisant et développant les compétences des équipes

Missions

Déployer la politique Achats et garantir la qualité des services offerts par la filière

- Garantir l'appropriation de la politique Achats (y compris Conformité/RSE) par les parties prenantes (filière, prescripteurs, fournisseurs) et maitriser ses impacts opérationnels sur le processus d'approvisionnement.
- Décliner opérationnellement les orientations stratégiques Achats/ Approvisionnements en veillant à leur appropriation par les équipes (règles et politiques d'approvisionnement)
- Communiquer sur les enjeux de performance/ grands projets du Groupe
- Identifier et maitriser les risques filière et processus sur son périmètre de responsabilité
- Assurer une veille de marché fournisseurs sur son périmètre de responsabilité et la partager en interne

Garantir la performance des commandes d'achats (économique, responsable, innovation et conformité)

- Garantir la fluidité, la fiabilité et la sécurisation du processus approvisionnement de bout en bout en mobilisant les services et Directions pertinents en interne (Direction financière, juridique, SI…) et en remontant toute information utile aux category managers
- Garantir la mise en place des catalogues et leurs mises à jour par les équipes concernées
- Garantir l'amélioration continue des processus d'approvisionnements et la fiabilité des données fournisseurs dans les SI (ex : suivi du risque de défaillance, respect des délais..)
- Analyser les résultats des enquêtes de satisfaction (prescripteurs / fournisseurs/filière) et travailler à la mise en œuvre des actions d'améliorations avec l'ensemble de la Filière
- Piloter l'atteinte des résultats de filière, mettre en œuvre les plans d'actions nécessaires et en rendre compte sur son périmètre de responsabilité
- Piloter le taux d'utilisation des contrats et co-construire des plans d'actions avec les managers Achats
- Garantir la sécurisation et la mise en œuvre des dispositifs de sous-traitance (ex: procédures sur site, port des EPI, agréments, volet légal, déclarations...)
- Piloter l'exécution contractuelle sur le volet approvisionnements (contrôle/analyse d'écarts et d'anomalies, exécution des clauses RSE, contrôles internes…)
- Garantir la correcte gestion des réclamations par les Correspondants Gestion Achats
- Apporter un soutien dans la production de dossiers si nécessaire

Encadrer son(ses) équipe(s) et ses collaborateurs et participer à l'animation de la Filière Achats

- Assurer le management et le développement des compétences de ses équipes
- Contribuer à l'émergence d'une communauté métier « Correspondant Gestion Achats» au sein du

Groupe
- Développer les synergies entre Achats et Approvisionnements

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

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.

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 boite à idées, organiser des réunions dédiées, organiser des challenges, un teambuiding solidaire, un partage de ressources dans teams, des participations à des salons, etc.

Reconnaitre

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 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.

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

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 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.

Négociation achat

Conduire une négociation dans un objectif de résultat, en sachant adapter ma posture selon les enjeux associés. Savoir élaborer différents scénarios pour rester sur la ligne définie

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

Prérequis

Expérience de management en entreprise ou de formateur

Famille

Filière

Métier

Répartition des effectifs

- Bgpn reseau
- Groupe - siege
- Banque postale

Effectif de la fonction

De 1 à 9