

Fonction

CONSEILLER OFFRES SOCIALES ET RELATIONS PARTENAIRES III.3 (H/F)

Évolutions possibles

Au sein du métier

- [RESPONSABLE OFFRES SOCIALES ET RELATIONS PARTENAIRES III.3 \(H/F\)](#)
- [RESPONSABLE OFFRES SOCIALES ET RELATIONS PARTENAIRES IV.A \(H/F\)](#)
- [CONSEILLER OFFRES SOCIALES ET RELATIONS PARTENAIRES III.1 \(H/F\)](#)
- [CONSEILLER OFFRES SOCIALES ET RELATIONS PARTENAIRES III.2 \(H/F\)](#)
- [CONSEILLER OFFRES SOCIALES ET RELATIONS PARTENAIRES III.3 \(H/F\)](#)

Raisons d'être

• Dans le Cadre de la politique du COGAS et du logement à La Poste, il participe à la mise en œuvre des offres sociales, contribue à leur gestion en particulier dans le domaine du logement et relaye l'information sociale dans les branches et vers les Postiers

• Selon le périmètre de responsabilité, le conseiller offres sociales et relations partenaires peut être rattaché à une fonction de niveau 1 ou 2

Missions

Gestion des offres sociales et du logement

Assure le traitement et le suivi des demandes des postiers en matière de logement

Réalise des études sur les offres et assure le suivi statistique de l'activité sur son territoire

Participe au développement de partenariats et en assure le suivi

Accompagnement des Postiers sur l'offre sociale

Analyse et étudie les demandes des collaborateurs et leur apporte conseil et assistance

Répond aux demandes d'accompagnement sur les offres sociales formulées par les branches

Information sur l'offre sociale

Contribue à l'information des filières et des managers opérationnels sur l'action sociale

Participe à l'animation et à la formation sur l'action sociale dans les branches

Assure une veille auprès des métiers afin de détecter leurs besoins et de proposer une offre de services adaptée

Compétences

Communication et marketing

Techniques de communication

Maîtriser les techniques de communication, de rédaction, de gestion éditoriale, de design et de scénarisation de messages sur différents supports de communication, afin de transmettre de l'information et du contenu et faire vivre une expérience au client au travers des messages diffusés.

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.

Conviction et influence

Savoir structurer son argumentation et adapter sa posture à son interlocuteur afin qu'il comprenne et s'approprie les idées en utilisant toutes les techniques de communication (orale, écrites, non verbales, numériques). Savoir mettre en mouvement ses interlocuteurs internes et externes (collaborateurs, collègues, clients) en faisant évoluer son discours et sa posture en fonction de ses objectifs et des retours de son interlocuteur.

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)

Digital et Data

Réalisation de contenus digitaux

Etre capable de concevoir des documents numériques (textes, présentations, création schémas, tableurs etc.), produire des supports audiovisuels et développer des contenus de communication digitale.

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.

Analyse et traitement de l'information

Recueillir / synthétiser de l'information, savoir mettre en place, cadrer et piloter / réaliser des études qualitatives et/ou quantitatives en tirant des enseignements des résultats obtenus.

Réseaux et environnements (internes et/ou externes)

Créer / intégrer / animer des réseaux (physiques et/ou numériques) et s'insérer dans des écosystèmes (internes et/ou externes) en lien avec son activité.

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.

Environnement de travail

Etablissement DNAS en territoire

Relations internes/externes

Les directions de la DNAS

Le service logement La Poste

Les managers opérationnels toutes branches

Les collectivités locales et les partenaires logement

Famille

Filière

Métier

promoteur des offres sociales

Répartition des effectifs

- □

Groupe - siege

Effectif de la fonction

De 1 à 9