

Fonction

CADRE RESTAURATION III.2 (H/F)

Évolutions possibles

Au sein du métier

- [RESPONSBLE OPERATIONNEL BUDGET SOCIAL IV.A \(H/F\)](#)
- [CORRESPONDANT GESTION ET CONTROLE DES ACTIVITES SOCIALES III.1 \(H/F\)](#)
- [CORRESPONDANT GESTION ET CONTROLE DES ACTIVITES SOCIALES III.2 \(H/F\)](#)
- [CADRE RESTAURATION III.2 \(H/F\)](#)
- [CADRE RESTAURATION III.3 \(H/F\)](#)

Raisons d'être

Dans le cadre du schéma de déploiement décidé par le directeur d'établissement, il suit les différents projets de restauration retenus pour être expérimentés. Il assure la mise en service complète de la gamme des produits restauration, qu'il oriente en fonction de la qualité attendue et de la satisfaction recherchée par les métiers et les postiers, dans le cadre d'un budget maîtrisé.

Il veille à l'exécution des prestations de services, contrôle le respect des cahiers des charges et s'assure de la maîtrise des risques dans le domaine de la restauration

Missions

Contrôle du déploiement et de la mise en oeuvre de la politique restauration

Réalise un contrôle de premier niveau sur l'application et le respect des normes contractuelles définissant les conditions d'exécution des prestations de restauration, et s'assure de leur conformité par rapport à la politique de restauration.

Veille à l'application des conventions de prestations de services et des marchés de restauration

Contrôle l'utilisation des aides de La Poste

Veille et analyse

Recherche des solutions pour adapter l'offre sociale en cohérence avec l'application de la politique nationale

Suit et analyse mensuellement le budget de la restauration

Alerte en cas de risques financiers, juridiques et fiscaux

Conseil et expertise

Expert auprès des comités mixtes, il accompagne les métiers dans leur relation contractuelle avec les prestataires de restauration

Participe aux groupes de travail créés par les CTPC et aux ateliers organisés dans le cadre de groupes de travail ou d'actions de formation, par la direction de la restauration

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.

Autonomie

Savoir s'organiser dans son travail individuel et au sein d'un collectif, agir en toute responsabilité et faire preuve d'initiative sur son périmètre d'activités et sur les outils collaboratifs. Réagir rapidement à des situations en cherchant des solutions et savoir remonter les alertes si besoin. Assumer ses décisions et ses actions tout en tenant compte de son environnement.

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)

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.

Processus métier

Savoir traiter les opérations en s'assurant de leur bonne exécution, selon les procédures et modes opératoires en vigueur, ainsi que l'ensemble des processus en lien avec son périmètre d'activité.

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.

Moyens généraux

Suivi budgétaire

Suivre l'avancement d'un budget (consommé, reste à faire. . .) et contribuer à sa réalisation le cas échéant.

Gestion de l'information

Coordonner et faciliter la circulation et le partage de l'information sur différents canaux au sein de l'équipe dans le respect de la confidentialité.

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.

Techniques SI

Pilotage des activités

Maîtriser la gestion des flux et des volumes d'activité en fonction des ressources matérielles et humaines disponibles, capacity planning. . .

Relations internes/externes

Direction de la restauration

Prestataires de restauration

Points de restaurations

Famille

Filière

Métier

professionnel des offres sociales

Répartition des effectifs

- □

Groupe - siege

Effectif de la fonction

De 10 à 49