

Fonction

DIRECTEUR REGIONAL LOG'ISSIMO IV.B (H/F)

Évolutions possibles

Au sein du métier

- [DIRECTEUR REGIONAL LOG'ISSIMO IV.B \(H/F\)](#)
- [CHEF D'AGENCE LOG'ISSIMO IV.A \(H/F\)](#)
- [OPERATEUR SUPPLY CHAIN I.2 \(H/F\)](#)
- [OPERATEUR SUPPLY CHAIN I.3 \(H/F\)](#)
- [OPERATEUR SUPPLY CHAIN II.1 \(H/F\)](#)
- [REFERENT SUPPLY CHAIN II.2 \(H/F\)](#)
- [REFERENT SUPPLY CHAIN II.3 \(H/F\)](#)
- [MANAGER SUPPLY CHAIN III.1 \(H/F\)](#)
- [MANAGER SUPPLY CHAIN III.2 \(H/F\)](#)
- [MANAGER SUPPLY CHAIN III.3 \(H/F\)](#)
- [MANAGER SUPPLY CHAIN IV.A \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR LOGISTIQUE IV.B \(H/F\)](#)

Raisons d'être

Dans le cadre du déploiement des activités LOG'ISSIMO, de la marque et de son réseau d'agences, le directeur(trice) régional LOG'ISSIMO est rattaché(e) au DEX ;

Elle/il décline la stratégie de la BSCC et plus particulièrement de la BUNS et en garantit la parfaite application sur son territoire dans le cadre de la démarche d'Excellence ;

Elle/il pilote et garantit la fidélisation des clients en portefeuille ;

Elle/il est responsable de la sécurisation du chiffre d'affaires des clients sur sa DEX (réalisation et renouvellement) ;

Elle/il est co-responsable du chiffre d'affaires sur sa DEX avec le directeur commercial régional, le directeur commercial DEX et la télévente (développement et fidélisation des clients) ;

Elle/il rend compte des résultats LOG'ISSIMO sur sa DEX et est responsable de la performance des opérations ;

Elle/il anime et coordonne l'action des chefs d'agence sur les bassins de la DEX ;

Elle/il contribue au dialogue social de la DEX, s'assure du bien-être au travail de tous les collaborateurs en charge des activités LOG'ISSIMO ;

Elle/il contribue au développement des compétences et professionnalisation continue des collaborateurs sur les activités LOG'ISSIMO ;

Elle/il entretient une relation de confiance avec ses clients clés au niveau régional.

Missions

Le directeur(trice) Régional LOG'ISSIMO est responsable de la performance des activités LOG'ISSIMO sur sa DEX.

A ce titre, elle/ il est responsable de :

Décliner la stratégie du Groupe

Porte la stratégie du Groupe, de la BSCC et des spécificités liées à LOG'ISSIMO et accompagne les chefs d'agence et leurs équipes dans sa compréhension et la réussite des projets ;

S'assure de la mise en œuvre opérationnelle de cette stratégie en validant et pilotant l'activité des chefs d'agence ;

Contribue à l'élaboration et la mise en œuvre du schéma directeur territorial LOG'ISSIMO de sa DEX.

Assurer la mise en œuvre des contrats et la rentabilité de l'activité LOG'ISSIMO

Participe aux études de faisabilité pour la mise en œuvre des contrats LOG'ISSIMO locaux ou nationaux ;

Participe à la rédaction des réponses aux appels d'offre en apportant une expertise technico-fonctionnelle ;

Porte la responsabilité du déploiement des contrats en territoire et in fine, de la sécurisation du chiffre d'affaire ;

Définit et pilote un plan d'actions d'optimisation des coûts en collaboration avec les équipes de la DEX et les chefs d'agence ;

Pilote les indicateurs financiers de l'activité LOG'ISSIMO sur la DEX, notamment lors de RPO avec les Chefs d'agence ;

Assure un reporting financier régulier au DEX et à la BUNS.

Contribuer au développement : fidéliser les clients et favoriser l'apport d'affaires sur le territoire

Construit et pilote un plan d'action au niveau DEX, en coopération avec les chefs d'agence et les forces de vente visant à promouvoir l'apport d'affaire ;

Assure le lien entre les équipes commerciales nationales et locales et ses homologues d'autres DEX afin d'apporter la meilleure réponse possible aux besoins clients ;

Organise des rencontres régulières et construit une relation durable avec les clients prioritaires au sein de la DEX, et en lien avec les contrats nationaux ;

Coordonne les équipes en DEX et DEXCIL, notamment DMDL, DPL, DQSC pour garantir la satisfaction client ;

Vise l'amélioration continue de la satisfaction client

Management

Elle/Il est membre du CODIR DEX et bénéficie à ce titre du même régime indemnitaire que les DO.

Elle/Il anime fonctionnellement les chefs d'agence de sa DEX :

Participe au recrutement des chefs d'agence de sa DEX en lien avec le DE / DIR PIC ;

Elle/Il coordonne et appuie les chefs de projet dans les travaux de préparation d'ouverture d'agence sur la DEX ;

Anime des revues de performance avec les chefs d'agence pour piloter les résultats, analyser les écarts et suivre les plans d'actions ;

Accompagne et/ou pilote l'accompagnement de la montée en compétence des équipes LOG'ISSIMO de sa DEX ;

Garantit l'Excellence en termes d'engagement/SST, de conquête, de production/opérations, de qualité de service/satisfaction client ;

Prend part aux instances sociales et favorise un dialogue de qualité.

Compétences

COMPORTEMENTALES

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.

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

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.

Etre centré client

Mettre la satisfaction des clients internes ou externes au cœur 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.

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.

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.

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)

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 collaboratrices et collaborateurs. Valoriser l'engagement des collaboratrices et collaborateurs dans les domaines sociaux, sociétaux et environnementaux dans le cadre professionnel.

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

MUO

Connaissance des process bout en bout

Analyser le fonctionnement des processus, identifier les dysfonctionnements et mettre en œuvre les plans d'actions pour garantir le respect de l'engagement client (qualité, délais, etc. . .).

Pilotage et gestion de l'activité

Analyse de la performance et rentabilité

Analyser la performance d'un projet à un instant t (analyse et contrôle des coûts, des données budgétaires réalisées vs prévisionnelles, du Cash Flow, analyse d'un compte de résultats, calcul de coûts unitaires, calcul de prix de revient...) et optimiser sa rentabilité à moyen et long terme (gestion prévisionnelle et estimation des coûts, scenarios prédictifs, simulation d'impacts, résultats prospectifs, etc.).

Projet

Management de projet

Maitriser les concepts et les outils de la Gestion de Projet et de la conduite du changement. Mobiliser et animer acteurs et contributeurs, en favorisant les pratiques collaboratives. Garantir le respect de l'équilibre entre les engagements de coût, de délai et de satisfaction client. Analyser les risques et mettre en œuvre les mesures correctrices.

Risques et Conformité

Sécurité / Sûreté des biens et des personnes

Assurer la sécurité et la sûreté des biens et des personnes sur son domaine d'intervention en conformité avec la réglementation en vigueur.

Système d'excellence

Management du système d'excellence

Mettre en œuvre un management global et intégrateur de l'amélioration continue. Favoriser l'apprentissage et l'appropriation des procédures et standards au poste. Faire partager une vision de l'amélioration continue qui ait du sens pour chacun et développer ses équipiers par l'apprentissage de la résolution de problèmes. Créer les conditions pour aider celui qui réalise le service auprès des clients, pour bien faire du premier coup et apprendre de ses erreurs. Manager la transformation, définir et accompagner la mise en œuvre du contrat d'objectifs. Garantir la maîtrise du nominal en recherchant le juste équilibre des attentions entre le Client, le Postier et l'Entreprise.

Famille

Filière

Métier

operations logistique et messagerie

Répartition des effectifs

- □
Services-Courrier-Colis
- □
Bgn reseau

Effectif de la fonction

De 10 à 49