

Poste : DIRECTEUR DU POLE ACHAT ET CHAINE LOGISTIQUE
Société : KAYDAN REAL ESTATE
Groupe : KAYDAN GROUPE

CONTENU DU POSTE

Rattaché à la Direction Générale, vous aurez pour mission principale de superviser et coordonner l'activité du site logistique sur les plans : technique et financier, selon les normes et la réglementation d'hygiène et de sécurité et les objectives qualités (service, coût, délai).

MISSIONS

Achats :

- Garantir les achats de biens et services de qualité, dans le respect total des exigences et règlement
- Proposer et mettre en œuvre la stratégie et la politique d'achats logistique et patrimoniale de l'entreprise, en cohérence avec les orientations Groupe
- Négocier les dossiers stratégiques
- Gérer et piloter les projets achats
- Organiser le suivi des fournisseurs et des performances achats de l'entreprise
- Prendre la responsabilité des approvisionnements et gérer ainsi de A à Z le processus de gestion des flux
- Assurer la maintenance préventive et curative de l'ensemble du patrimoine immobilier, du parc auto et des installations techniques (hors installations liées à la sécurité des biens et des personnes et à la sécurité incendie) pour en garantir le bon fonctionnement et la continuité de service,
- Pilote et contrôle l'activité des prestataires de maintenance et de travaux
- Assurer le management et la gestion des équipes

Logistique :

- Assurer la gestion du parc de camions en veillant au maintien de leur fiabilité technique.
- Superviser la planification de l'exploitation du site en fonction de l'activité (flux de stockage, ateliers, parc.)
- Planifier les opérations de réparation, d'entretien ainsi que les visites techniques.
- Coordonner l'activité du personnel de conduite
- Suivre et analyser les données d'activité de la structure et proposer des axes d'évolution.
- Etablir et mettre en place des actions de gestion de ressources humaines (Ingénieurs, Techniciens, chauffeurs).
- Définir, communiquer et suivre la stratégie de développement du site ainsi que les plans d'actions locaux s'y rapportant.
- Optimiser le coût de revient de l'activité transport des carburants.
- Assurer le reporting des activités (quotidien, hebdomadaire, mensuel.).
- Gérer les interfaces clients internes (cahier des charges, planification ...)
- Etablir les budgets de fonctionnement du Site par poste.
- Mettre à jour, améliorer ou rédiger les procédures de gestion du Site (entrées-sorties, sécurité, accès des véhicules, stationnement...) et les faire appliquer.

PROFIL

Diplômes requis

- Ecole d'Ingénieurs généraliste, Achats et Logistique, de Commerce ou équivalent / Un MBA est un atout
- Bac + 5

Durée d'expérience

- Une expérience professionnelle confirmée d'au moins 7 ans ;

Compétences techniques

- Excellente maîtrise des techniques de négociation et de l'ensemble des outils et solutions du marché en matière de gestion des achats : e-procurement, e-sourcing, outsourcing
- Expertise sur les produits et services clés nécessaires au bon fonctionnement et à la production de l'entreprise
- Solide bagage juridique, afin d'articuler au mieux les négociations contractuelles avec la Direction juridique de l'entreprise
- Bonne sensibilité aux systèmes d'information, sous un angle d'utilisation ou de mise en place de projets
- Connaissance des méthodologies de gestion de projets, afin de déployer au mieux les projets d'optimisation des performances achats
- Organiser et optimiser des stocks et des flux, selon les contraintes définies
- Maîtriser le milieu du transport : langage, codes, méthodes, procédures normes et les réglementations en vigueur
- Assurer une veille technologique et logistique
- Comprendre la gestion d'un système d'information
- Créer une relation de confiance avec des interlocuteurs variés
- Négocier un contrat d'achat
- Elaborer et suivre des tableaux de bord

Traits de personnalité

- Planifier et organiser son travail comme celui de son équipe,
- Posséder un réel sens du contact,
- Savoir prendre des décisions rapides et efficaces,
- Être à l'écoute du personnel, des clients et autres fournisseurs pour comprendre les besoins de ses nombreux interlocuteurs
- Connaître parfaitement les produits et les techniques de production
- Être un fin négociateur, il maîtrise l'anglais.
- Rigoureux et capacité à anticiper les besoins de l'entreprise.
- Charisme et aptitudes relationnelles pour collaborer à la fois avec ses équipes, les autres services de l'entreprise, les fournisseurs et la direction générale
- Résistance au stress et ténacité, notamment pour le cas de négociations stratégiques
- Créativité pour concevoir de nouveaux leviers d'optimisation
- Recul et vision globale pour orienter sa stratégie sur le long terme