



FICHE DE POSTE

MANAGER CONSEIL

ACHATS / SUPPLY-CHAIN

SI VOUS SOUHAITEZ INTÉGRER UN POSTE
À FORTE VALEUR AJOUTÉE, CONTACTEZ :
cedric.guillouet@althea-groupe.com



Le manager conseil définit, développe, commercialise et met en place une offre de services destinée aux entreprises cibles et encadre une équipe de consultants.

ACTIVITES PRINCIPALES

- Conception et positionnement de l'offre
- Structurer et décrypter l'environnement concurrentiel
- Analyser les offres de services proposées par la concurrence
- Définir l'offre de service, mettre en exergue ses avantages concurrentiels, la qualifier fonctionnellement et techniquement, définir la cible commerciale (taille des entreprises, secteurs d'activité, implantation géographique)
- Définir les canaux de commercialisation directs et indirects (prescripteurs)
- Définir les moyens humains en mesure de développer l'offre et les modalités de livraison de la prestation (répartition entre régie et forfait)
- Encadrement d'une équipe de consultants
- Reporting à l'associé du Pôle et participation active au CODIR

ACTIVITES COMPLEMENTAIRES

Le manager conseil assure des jours/homme de conseil auprès de ses clients. Il s'agit de montrer son implication personnelle, d'apporter une plus-value en matière de conseil sur certains aspects stratégiques/techniques du projet et de préserver la relation avec les interlocuteurs décideurs chez ses clients.

Organisation de la fonction commerciale : L'associé du Pôle Opérations s'investit personnellement, et très fortement, dans les activités commerciales et marketing ; il coordonne en interne les équipes commerciales et les managers ainsi que les offres du Pôle.

NATURE TECHNIQUE DE LA FONCTION

Le manager exerce ses missions dans le secteur du conseil et dans des environnements assez fonctionnels (conseil en organisation, stratégie SI, stratégie de changement,



expertise métier, étude de cadrage, Diagnostic orga/système...). Ses missions sont alors avant toutes celles d'un consultant de haut niveau, apportant une vision fonctionnelle ou technico-fonctionnelle. Les équipes encadrées sont constituées pour l'essentiel de consultants et/ou stagiaires.

- Compétences techniques
- Forte légitimité et expertise dans le domaine des fonctions achats et logistiques (voire CRM & Maintenance): connaissance de l'organisation, des enjeux, des problématiques fonctionnelles...
- Bonne connaissance de l'ensemble des systèmes d'informations
- Bonne connaissance des solutions logicielles proposées par le marché, qu'elles soient concurrentes ou complémentaires
- Capacité à gérer un budget
- Très bon niveau d'anglais, langue de travail

MISE EN ŒUVRE DE LA STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT DE L'ACTIVITE

- Initier, coordonner et participer aux actions de communication, de relations presse et de relations publiques autour de l'activité et de la prestation commercialisée : organisation de petit-déjeuner, webinars, participation aux salons et événements.
- Coordonner les actions de développement d'activités en interface avec les équipes commerciales, les équipes sédentaires et l'associé du Pôle.
- Assurer des relations de haut niveau hiérarchique avec les prescripteurs de l'offre commercialisée (éditeurs, sociétés de service, sociétés de conseil...).
- S'investir personnellement dans certaines phases de l'avant-vente et la recherche d'opportunités commerciales.
- Coordonner les réponses aux appels d'offres.
- Prendre en charge l'activité de gestion et l'animation du pool de consultants dont il a la charge avec les autres managers.



ANIMATION ET COODINATION D'ÉQUIPES PROJETS

- Définir le plan de charge des équipes, superviser les plannings et gérer les intercontrats (collaborateurs n'étant pas en mission)
- Recruter, encadrer et motiver les équipes en charge du « delivery » et en charge du conseil (consultants juniors à seniors)
- Assurer la relation auprès du client à un niveau de CxO
- Superviser l'ensemble des projets et vérifier l'adéquation de la prestation par rapport au cahier des charges, défini initialement

PROFIL

Diplômes requis BAC +5

Écoles d'ingénieurs (informatique, télécoms, généralistes)

Écoles supérieures de commerce ou 3e cycle en gestion (mastère)

Spécialité logistique, transport, supply-chain management, gestion de production, achats...

APTITUDES PROFESSIONNELLES

- Qualités conceptuelles et analytiques, pour concevoir et structurer une offre
- Force de persuasion, pour convaincre en interne et en externe (les Directions opérationnelles)
- Charisme, pour porter l'offre et motiver les équipes
- Habileté, pour gérer la dimension politique des projets et trouver chez le client le bon appui, le prescripteur important et le décideur adapté.
- Aptitudes relationnelles
- Force de conviction
- Autonomie
- Rigueur
- Capacités d'organisation et de travail, afin de pouvoir faire avancer de façon cohérente plusieurs projets en parallèle
- Bonne résistance au stress

SI VOUS SOUHAITEZ INTEGRER UN POSTE A FORTE VALEUR AJOUTEE.

ENVOYEZ-NOUS VOTRE CV à cedric.guillouet@althea-groupe.com

