

Fonction

CHARGE D'AFFAIRES IMMOBILIER III.3 (H/F)

Raisons d'être

Dans le cadre du contrat de délégation entre la Direction Régionale et la DAST, le Chargé d'Affaires Immobilier contribue à défendre les intérêts du Réseau en matière de baux et de charges locatives ainsi que de recherche des solutions d'optimisation de la facture immobilière et des surfaces. Il garantit le respect des obligations réglementaires et contractuelles des immeubles.

Missions

Le Chargé d'Affaires Immobilier :

- Contribue à l'élaboration des schémas directeurs (BP et Tertiaire), et aux actions de réduction des surfaces
- Garantit la mise sous contrat des équipements et des services aux locataires concernant les immeubles de son périmètre
- Garantit les cahiers des charges Poste Immo en matière de gestion immobilière (BDS)
- Pilote les prestataires dans le cadre des contrats signés et optimise les charges locatives
- Gère les baux ainsi que les prestations de services à l'occupant et les prestations techniques à l'immeuble sur son périmètre

Maîtrise des prestations de service aux locataires et de maintenance des immeubles

- Assure la mise sous contrat des services aux occupants et des installations techniques dans une logique de coût, de respect de la réglementation et d'un bon fonctionnement des équipements
- Contribue à la production d'un tableau de bord des opérations de maintenance et des levées de réserve, et diffuse les résultats aux DR, DRI, DSSC et Siège
- Contribue à garantir le respect du cahier des charges Branche Délégué de Site (BDS) pour le compte de son manager, prépare (voire pilote par délégation) les réunions des locataires et élabore les rapports de gestion des immeubles BDS

Mise en oeuvre de la gestion immobilière en matière d'exploitation et de maintenance

- Planifie les opérations de levée de réserves électriques et d'ordre réglementaire après analyse des rapports périodiques
- Pilote les prestations dans le cadre des marchés et propose des solutions en matière de développement responsable conduisant à l'efficacité énergétique et à la réduction des déchets
- Intervient dans une logique d'objectif de résultat auprès des fournisseurs, en leur demandant d'agir en cas de problème
- Diffuse les instructions spécifiques aux managers opérationnels et aux utilisateurs
- Alimente le Service Achats en matière d'évolutions sur les prestations récurrentes nécessitant un engagement régulier

Expertise et maîtrise en matière de gestion locative des baux et des charges

- Garantit l'exhaustivité et la bonne connaissance des conditions locatives des baux dans le SI, examine les rejets et anomalies de facturation avec le Contrôle de Gestion et met à jour l'occupation des surfaces sur un échantillon d'immeubles
- Prépare périodiquement la liste des baux arrivant à échéance, et adresse aux DRI les congés décidés par les DR
- Est l'interlocuteur de Poste Immo en matière de gestion des baux et avenants et est le référent de la DAST en matière de Règles de Gestion Poste Immo

Maîtrise économique de la facture immobilière

- Contribue pour le compte du Responsable Projets Réseau et Gestion Immobilière en DAST à l'élaboration des schémas d'évolution du Réseau (BP) et du tertiaire, en relation avec les DR
- Contribue à la réduction et l'optimisation de la facture immobilière notamment par le pilotage des actions concernant l'utilisation des surfaces, en relation avec les DR et les acteurs de proximité DAST
- Assure les études et simulations en matière de baux et de charges
- Soumet aux Responsables Immobilier les cas de changement des conditions locatives et est l'interlocuteur unique de la DAST en matière d'études préalables aux opérations de délocalisation et de valorisation

- Assure la mise à jour et le contrôle de la base de données

Compétences

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.

Adaptabilité

S'adapter aux évolutions et aux aléas des situations et de son environnement de travail dans les délais adéquats en faisant preuve de souplesse. Savoir gérer ses priorités en intégrant les événements imprévus, et adapter son comportement à la situation.

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.

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

Outils, bureautique, applicatifs et logiciels

Maîtriser les applicatifs et logiciels de son domaine d'activités, y compris les processus dématérialisés et les modes de fonctionnement afférents (workflows de validation, outils collaboratifs, etc.). Respecter ou garantir les règles de confidentialité selon son niveau de responsabilité.

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.

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.

Expression orale et écrite

Savoir s'exprimer aussi bien à l'écrit qu'à l'oral de manière claire et compréhensible, avec un vocabulaire adapté à l'interlocuteur et au contexte professionnel, et selon le canal de communication.

Moyens généraux

Technique de bâtiment

Savoir utiliser ses connaissances en maintenance de bâtiments et fonctionnement d'équipements (électricité, climatisation, chauffage, serrures, Systèmes de Sécurité Incendie. . .).

Pilotage et gestion de l'activité

Relation partenaires / fournisseurs

Sélectionner un partenaire/fournisseur en respectant la politique définie (sourcing, orientation make or buy, . . .). Piloter la relation (modes de fonctionnement, communication, gouvernance de pilotage. . .), anticiper les litiges, gérer les crises et alerter en cas de nécessité. Assurer le suivi contractuel de la relation avec les fournisseurs (contrats de projet, contrat de service, contrats fournisseurs internes, fournisseurs externes,. . .) et réaliser et analyser un bilan QCD (Qualité, Coûts, Délais).

Projet

Développement durable

Savoir utiliser ses connaissances des règles et normes relatives au Développement Durable (démarche HQE, normes énergétiques. . .) afin de permettre l'application, étude et/ou conception d'une politique éco-responsable et d'alternative durable (achat, écoconstruction, gestion des déchets, consommation énergétique, accessibilité numérique, stimulation à l'innovation . . .).

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.

Risques et Conformité

Cadre législatif et réglementaire

Savoir traiter les connaissances relatives aux réglementations, processus internes et législations en vigueur sur son domaine d'intervention.

Famille

Filière

Métier

Répartition des effectifs

- □

Bgnp reseau

Effectif de la fonction

De 1 à 9