

Fonction

GESTIONNAIRE LOCATIF IV.A (H/F)

Évolutions possibles

Au sein du métier

- [GESTIONNAIRE LOCATIF IV.A \(H/F\)](#)
- [ASSISTANT IMMOBILIER II.2 \(H/F\)](#)
- [ASSISTANT IMMOBILIER II.3 \(H/F\)](#)
- [CHEF DE PROJET IMMOBILIER III.3 \(H/F\)](#)
- [CHEF DE PROJET IMMOBILIER IV.A \(H/F\)](#)
- [INSPECTEUR TECHNIQUE III.1 \(H/F\)](#)
- [INSPECTEUR TECHNIQUE III.2 \(H/F\)](#)
- [INSPECTEUR TECHNIQUE III.3 \(H/F\)](#)
- [INSPECTEUR TECHNIQUE IV.A \(H/F\)](#)
- [MANAGER IMMOBILIER OPERATIONNEL IV.A \(H/F\)](#)
- [RESPONSABLE REGIONAL DE POLE IMMOBILIER IV.A \(H/F\)](#)
- [GESTIONNAIRE LOCATIF III.3 \(H/F\)](#)
- [CHEF DE PROJET IMMOBILIER III.2 \(H/F\)](#)
- [GESTIONNAIRE LOCATIF III.2 \(H/F\)](#)

Raisons d'être

Le gestionnaire locatif assure les activités de gestion sur un portefeuille qu'il gère en propre. Il garantit la pérennité (croissance, maîtrise) du chiffre d'affaires de son portefeuille (flux de loyers, de charges, honoraires liés à son activité). L'activité de gestion qu'il assure vise à garantir les obligations contractuelles, légales et réglementaires et la mise en œuvre de la politique d'exploitation du Propriétaire. Il contribue au développement du Chiffre d'Affaires pour le compte de tiers dans le cadre de l'activité.

Missions

Gestion d'immeubles complexes

- Prendre en charge la gestion de portefeuille d'immeubles complexes à fort enjeu

Animation fonctionnelle des équipes/projets transverses

- Animer fonctionnellement d'autres collaborateurs dans le cadre de projets transverses.
- Exercer un rôle d'expert/référent sur des domaines spécifiques.
- Contribuer au développement du Chiffre d'Affaires externe.

Remplacement professionnel

- En l'absence de son manager, assurer l'interface avec les clients.
- Veiller à la continuité du service offert aux clients dans le respect des contrats et des valeurs de l'entreprise.
- Assurer le remplacement professionnel de son manager en garantissant le bon fonctionnement des équipes au quotidien durant le remplacement.
- Informer le directeur régional de tout problème de compétences nécessitant une action de formation des collaborateurs.
- Donner un avis à son manager sur les compétences techniques et comportementales des collaborateurs dans le cadre du processus d'appréciation.

Tutorat technique (renforcement des compétences collectives)

- Assurer le tutorat technique d'un collaborateur sur ses domaines d'expertise cœur de métier.
- Capitaliser sur les bonnes pratiques et les diffuser auprès du collectif de travail.
- Assister et conseiller les équipes sur des situations complexes nécessitant des expertises immobilières.
- Assurer le rôle d'interface entre les différents partenaires de la Direction Régionale.
- Assurer le tutorat de son équipe sur les processus insuffisamment maîtrisés ou sur les nouveaux processus.

- Suivre et accompagner le nouvel arrivant. Vérifier l'acquisition des bonnes pratiques du nouvel arrivant.
- Développer une analyse des problèmes et des dysfonctionnements rencontrés, animer et participer activement aux groupes/ateliers de résolution et contribuer à la recherche de solutions.

Compétences

COMPORTEMENTALES

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.

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.

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.

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.

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.

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

Maitriser 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

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.

Animation fonctionnelle

Animer des groupes de travail et/ou un réseau. Faciliter la communication au sein de l'équipe en faisant circuler les informations relatives à l'activité.

Transfert de compétences

Maîtriser l'ensemble des techniques et outils et les leviers d'action permettant de faire preuve de pédagogie. Savoir transmettre des connaissances.

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.

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.

Immobilier

Gestion de portefeuille locatif

Etre capable d'effectuer la gestion locative courante d'un portefeuille de biens immobiliers (entretien, services aux occupants, relations bailleur, suivi des baux. . .) et d'optimiser le parc locatif en assurant la qualité de la relation client.

Pilotage et gestion de l'activité

Pilotage et reporting

Piloter son activité. Suivre ses indicateurs de performance. Savoir consolider les informations dans des tableaux de bord. Savoir rendre compte et alerter le cas échéant.

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.).

Amélioration continue

Réaliser des diagnostics, et/ou définir et mettre en œuvre des plans d'actions dans une optique d'optimisation des produits, des services ou des processus au service de la satisfaction client.

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 règlementaire

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

Vente

Négociation

Utiliser ses connaissances des méthodes et techniques de négociation pour rechercher un accord entre des interlocuteurs. Poursuivre ses objectifs et demeurer ferme et constant dans ses efforts indépendamment des difficultés rencontrées ou des échecs subis. Trouver des compromis acceptables et/ou un consensus avec ses interlocuteurs.

Famille

Filière

Métier

Répartition des effectifs

- □

Groupe - siège

Effectif de la fonction

De 10 à 49