

## Fonction

# RESPONSABLE REGIONAL DE POLE IMMOBILIER 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 Responsable Régional de pôle immobilier manage hiérarchiquement ou fonctionnellement une équipe dédiée au domaine d'activité dont il a la responsabilité.

En collaboration avec les autres responsables régionaux de pôles, le responsable régional de pôle immobilier s'assure de l'adaptation des bâtiments aux besoins des clients, du maintien de la valeur des biens et de leur développement.

Dans le périmètre de son activité, il garantit la pérennité (croissance) du chiffre d'affaires (honoraires liées à son activité), la maîtrise de la facture immobilière des Branches du Groupe, le respect des obligations contractuelles, légales, réglementaires, ainsi que celles relatives au développement durable du parc immobilier.

Il assure la synergie des actions de son domaine d'activité au mieux des intérêts du propriétaire et des Branches.

## Missions

[Groupe A: Niveau Entrée de fonction]

### Management d'une équipe multi-sites

- Manager la performance de l'activité du pôle et l'organisation du travail inter-filières au sein de la Direction Régionale.
- Mobiliser/Développer les compétences des collaborateurs de son périmètre :
  - Veiller au développement des compétences de ses collaborateurs par l'apprentissage de la résolution de problèmes.
  - En lien avec les RH de proximité, définir et mettre en œuvre le plan de formation.
  - Conduire la revue de personnel et détecter les talents.
- Préserver tous les jours et partout la Santé et Sécurité des collaborateurs :
  - Mettre en œuvre et piloter la politique de prévention de Poste Immo.
  - Garantir la mise en œuvre de politiques et d'actions de prévention sur l'absentéisme, l'accidentologie et la Qualité de Vie au Travail.
  - Élaborer, optimiser et mettre en œuvre les plans d'actions accidentologie et absentéisme.
- Accompagner la transformation de l'entreprise.
- Manager des équipes distantes.
  - Assurer la répartition des activités entre les sites.
  - Organiser le travail pour favoriser la cohésion au sein de l'équipe.
  - Organiser son animation afin de garantir le même niveau d'information sur l'ensemble de l'équipe. (Diffusion d'information, diffusion des notes...).
  - Assurer une présence physique régulière sur l'ensemble des sites d'implantation de l'équipe.
  - Organiser des temps d'échanges individuels avec l'ensemble des collaborateurs.
  - Clarifier les responsabilités et développer l'interdépendance.
  - Garantir l'harmonisation des méthodes de travail.

- Optimiser l'utilisation des outils de communication et la diffusion de l'information.
- Répondre aux attentes spécifiques et identifier les signaux faibles.
- Entretenir un climat de coopération et sentiment d'appartenance à l'établissement et à la direction.
- Gestion durable des bâtiments :
  - Sensibiliser ses équipes sur les thématiques liés au développement responsable, et proposer des plans d'action et/ou d'expérimentation.
  - Décliner la politique développement responsable en plans d'actions et pilotage de leur mise en œuvre dans son domaine d'activité.
  - Contribuer à la communication interne/externe sur la politique développement responsable au niveau de la Direction Régionale.

## **Développement d'une posture client / esprit de service**

- Intégrer les activités et les outils liés à la satisfaction client (API).
- Assurer la relation clients.
- Être dans une démarche d'accompagnement du client en tant que business Partner, posture de conseil et d'écoute, force de propositions et de solutions.
- Assurer la diffusion de l'information des projets auprès du client avec un reporting au fil de l'eau.

## **Qualité de service**

- Garantir la qualité des réponses apportées aux clients sur l'ensemble des sujets immobiliers de son périmètre.
- Garantir la conformité des processus immobilier sur l'ensemble des opérations.
- Participer à l'évolution des modes de travail et des procédures (groupe de travail).
- Participer à la mise en œuvre de la démarche d'amélioration continue au sein de l'équipe : organiser des groupes de travail, proposer des actions d'amélioration, sélectionner et déployer les meilleures pratiques ou propositions.

## **Pilotage de l'activité**

Commun à tous les pôles:

- Fixer/Prioriser les objectifs des collaborateurs et les plans d'actions à mettre en œuvre au regard de la politique définie par Poste Immo.
- Assurer le pilotage et le suivi de l'ensemble de ses activités.
- Garantir la qualité du montage technique et financier des dossiers relevant de son activité et les présenter aux organes de gouvernance de Poste Immo.
- Garantir la mise en œuvre des règles de gestion et de toutes réglementations, stratégies, procédures et politiques relevant de son activité.
- Garantir la constitution des bases documentaires, de la mise à jour des SI et du reporting de son activité.
- Garantir le respect de la construction, de la programmation et du pilotage des budgets relevant de son activité.

Spécifiquement pour pôle Conseil et Gestion d'Actifs

### *Pilotage de la prestation de conseil immobilier auprès des branches, filiales, clients*

- Etablir une relation partenariale avec les branches et prendre en compte leurs besoins à court, moyen et long terme (développement, transformation et restitution de surfaces) et y répondre par une solution patrimoniale ou locative.
- Optimiser les surfaces utilisées en pilotant les flux sur le parc géré.
- Assurer le pilotage des prises et mises à bail internes et externes au groupe.
- Assurer le pilotage des recherches de locaux à la location ou à l'acquisition.

### *Pilotage de l'activité de gestion d'actifs*

- Définir avec la direction générale et/ou le client, la stratégie patrimoniale et la mettre en place, grâce à l'élaboration de schémas directeurs immobiliers et des plans de patrimoine.
- Garantir l'évaluation de la valeur des biens immobiliers et les risques de dépréciation : évolution des marchés immobiliers, respect des normes, anticipation des normes à venir.
- Garantir l'identification des gisements de création de valeur au sein du patrimoine.
- Garantir l'élaboration des business plans des actifs immobiliers. À ce titre, vérifier les différentes hypothèses de valorisation des actifs immobiliers et de maîtrise des charges.
- Garantir le suivi des acquisitions et des cessions d'actifs : teasers, appels d'offres brokers, réalisation de la data room, négociations avec les candidats acquéreurs, signatures des promesses de ventes et d'actes.
- Assurer un rôle de référent sur les techniques immobilières en gestion d'actifs (arbitrage, valorisation d'actifs, développement durable, responsabilité environnementale)

- Garantir le pilotage de VEFA et BEFA.

#### *Pilotage de l'activité de Gestion locative*

- Garantir le respect des obligations contractuelles, légales et réglementaires dans la gestion des baux.

#### Spécifiquement pour le domaine de l'exploitation

- Garantir et piloter la gestion technique (maintenance, vérifications réglementaires, contrats, suivi des sinistres).
- Garantir et piloter les travaux d'entretien et de maintenance des immeubles (programmation, réalisation de travaux, ...).
- Garantir et piloter la conformité réglementaire des immeubles (amiante, handicap, ...).
- Garantir et piloter la gestion durable de l'immeuble/développement durable des immeubles (DBV, ...).
- Garantir et piloter l'optimisation de la facture immobilière des clients et de la foncière.

#### Spécifiquement pour le domaine de la maîtrise d'ouvrage:

- Garantir et piloter le déploiement des projets immobiliers responsables, innovants et performants pour le compte des clients et de la foncière.
- Garantir la maîtrise économique des projets (qualité, coûts, délais).
- S'assurer du reporting auprès du client.

#### [Groupe A: Niveau Maîtrise]

### **Animation fonctionnelle pour des projets transverses**

- Contribuer à promouvoir le projet auprès des équipes de la Direction Régionale.
- Apporter son expertise sur le domaine : organiser des groupes de travail.
- Proposer des outils et méthodes de travail.
- Organiser les échanges entre les différentes parties prenantes du projet.
- Collecter et traiter les informations quantitatives et qualitatives afin d'évaluer l'évolution des indicateurs de mise en œuvre du projet.
- Contribuer à l'élaboration des politiques et des stratégies nationales ou des projets nationaux.

### **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.

#### [Groupe A: Niveau Référent]

### **Transmission des savoirs**

- Mettre en place et piloter le dispositif de Transmission des Savoirs au sein de la Direction Régionale pour sécuriser les compétences clefs.
- Animer l'esprit de la démarche auprès des équipes.
- Détecter les bonnes pratiques et susciter le partage d'expérience au sein des équipes.
- Assurer les conditions optimales de mise en œuvre de la Transmission des Savoirs (moyens techniques et organisationnels).
- Valoriser les actions de transfert des collaborateurs auprès du collectif.
- Assurer le mentoring des Responsables Régionaux de Pôle Immobilier lors de leur prise de fonctions.

### **Pilote l'ensemble des expertises cœur de métier Pôle immobilier**

- Piloter des activités du pôle immobilier autres que son domaine d'expertise.

### **Organisation de la conduite du changement**

- Accompagner et mobiliser son équipe dans les changements.
- Informer et expliquer le sens des projets par une communication de proximité.
- Valoriser les réussites et les bonnes pratiques.
- Expliciter et corriger les écarts par rapport à la cible projet.
- Détecter les signaux faibles et mettre en place des actions de prévention/résolution des situations

individuelles ou collectives à risques en concertation avec le directeur régional et la DRH de Poste Immo.

## 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 du Directeur Régional en garantissant le bon fonctionnement des équipes au quotidien durant le remplacement.
- Informer son manager de tout problème de compétences nécessitant une action de formation des collaborateurs.
- Donner un avis au Directeur Régional sur les compétences techniques et comportementales des collaborateurs dans le cadre du processus d'appréciation.

## Compétences

### COMPORTEMENTALES

#### 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.

#### Hauteur de vue et prise de recul

Savoir considérer une situation de façon détachée, en appréhendant ses enjeux et objectifs de manière à cerner la situation dans sa globalité et la projeter dans l'avenir. Mettre en place des modes de fonctionnement propices à l'autoréflexion et la prise de conscience afin d'envisager de nouvelles manières d'aborder un sujet ou de réorienter ses réflexions.

#### 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.

#### 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.

#### 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.

## **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.

### **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.

## **Immobilier**

### **Techniques et stratégie immobilières**

Savoir utiliser ses connaissances des standards et techniques immobiliers (techniques du bâtiment, travaux publics... ) pour mettre en œuvre des politiques et des stratégies immobilières.

## **MANAGEMENT**

### **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 œuvre tous les moyens pour atteindre voire dépasser les objectifs individuels et collectifs.

### **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.

### **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.

### 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-à-vis 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.

## 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.

### 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.

#### Conduite du changement

Accompagner les transformations induites par la mise en œuvre d'un projet / plan stratégique, en mettant en application des techniques de conduite du changement (mobilisation, communication, formation, etc.).

#### 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

### Prévention, santé, sécurité et bien-être au travail

Connaître et savoir évaluer les risques professionnels (physiques et psycho-sociaux). Etre capable de proposer, prioriser et mettre en œuvre les actions de prévention adaptées. Assurer la sensibilisation, le conseil, l'expertise sur ces sujets auprès de toutes les parties prenantes.

## Famille

---

## Filière

---

## Métier

---

## Répartition des effectifs

Bgpn reseau

- □

Groupe - siege

## **Effectif de la fonction**

De 1 à 9