

Annonceur	BATIR RH
Référence	BA-RDP-AM-P
Contrat	CDI
Expérience	Plus de 10 ans
Fonction	Programmes
Localisation	Ile-de-France
Statut	Cadre



Votre mission :

Bâtir RH recherche pour l'un de ses clients, une promotion immobilière nationale à taille humaine, un Directeur de Programmes Immobiliers (H/F) sur la région de Paris (75).

En lien direct avec le Responsable d'Agence, vous aurez pour missions:

Mise en place des études de faisabilité

- Analyser les besoins spécifiques au niveau technique, administratif et financier, les orientations fondamentales, souligner les écueils à éviter.
- Recherche d'opportunités foncières.
- Mesurer les risques d'une programmation, en insistant sur la durée dans laquelle l'opération s'inscrit.
- Établir un plan de financement.
- Préparer le comité d'engagement.

Montage d'opérations

- Assurer la mise en œuvre des appels d'offres.
- Procéder au montage juridique et financier.
- Désigner la maîtrise d'œuvre et les prestataires.
- Déposer le permis de construire, conjointement avec l'ensemble des intervenants (technique, commercial...), ainsi que toutes les autorisations administratives (démolition, défrichage, pompage...).
- Coordonner l'ensemble des intervenants internes et externes.
- Piloter le maître d'œuvre lors du montage opérationnel de l'opération.

Gestion technique des programmes

- S'assurer, par l'intermédiaire de la maîtrise d'œuvre, du respect des plannings, des budgets et de la bonne exécution de l'ouvrage.
- Veiller à ce que les délais d'exécution des travaux soient rigoureusement respectés.

Gestion financière et juridique

- Participer aux phases de consultation, de lancement des appels d'offres et de la désignation des entreprises.
- Négocier les différents contrats avec les prestataires.
- Assurer, durant toute l'opération, un suivi financier et administratif.
- Gérer les éventuels contentieux avec les entreprises.
- Rédiger la matrice des actes de vente, le règlement de copropriété et les garanties financières en liaison avec les services juridiques et les notaires.

Appui au volet commercial

- Définir le projet immobilier avec l'équipe commerciale.
- Préparer le lancement commercial.
- Établir la grille des prix.
- Suivre la commercialisation et les négociations commerciales.
- Organiser la réception et la livraison des opérations immobilières aux clients.
- Veiller au respect des délais de signature et au suivi des encaissements.

Votre profil :

De formation Bac+5 dans les métiers de l'immobilier, vous justifiez d'au moins 7 ans d'expérience à un poste similaire.

Des compétences techniques

- Très bonne connaissance de l'univers de l'immobilier et de la construction
- Bonne culture technique de l'exécution des travaux afin d'évaluer la conformité des réalisations au regard

du cahier des charges et des normes de sécurité en vigueur.

- Compétences financières pour assurer le suivi et le contrôle financier.
- Compétences fortes en gestion de projet : beaucoup d'organisation et de rigueur, de la méthode et un esprit de synthèse pour pouvoir gérer un projet du début à la fin, mais aussi plusieurs projets en même temps.
- Capacités d'analyse des enjeux sociaux, commerciaux, économiques et techniques de l'opération.
- Maîtrise des aspects réglementaires et notamment des différents codes de la construction, de l'urbanisme, de l'environnement...

Des qualités personnelles

- Dynamisme et créativité pour s'adapter aux clients et aux aléas du projet.
- Sens de la négociation et de la gestion contractuelle pour mener à bien les différents objectifs du projet en termes de coûts, de délais et de qualité.
- Très bonne capacité de communication et d'adaptation à différents publics et interlocuteurs.
- Mobilité et disponibilité car le responsable de programmes immobiliers est amené à se déplacer fréquemment.
- Qualités managériales.
- Capacité à arbitrer en cas de contentieux