

**Stanislas G.** - Né en 1975  
**75010 Paris**  
**10 ans d'expérience**  
**Réf : 1103181042**

## Ingenieur estp

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans le Bâtiment.

### Formations

---

Formation : ingénieur ESTP. Promotion 2000, option Bâtiment. Mathématiques Supérieures et Spéciales

### Expériences professionnelles

---

depuis 2010 Ecometering (40p, 6 M€), groupe GDF Suez. Mesure, télé relevé, optimisation des consommations de fluides Responsable des Opérations, membre du Comité de Direction de l'entreprise - Offre Logements B to C. Optimisation des travaux de pose de compteurs et d'équipements de télé relève. Montant : 1 M€/an responsable de la consultation (en cours) pour optimiser les déplacements (33% du coût) : meilleure coordination prestations internes/sous-traitées et montée en compétence des techniciens - Offre Immobilier d'Entreprise B to B : Chef de Service gestion du centre de profits. Mise en place des procédures, matrices de reporting et indicateurs financiers, techniques, commerciaux... sur sites tests avant déploiement : participation à la conception du plan de comptage puis travaux de mise en oeuvre •Compétence Travaux mise au service de la captation de données à intégrer dans des Systèmes d'Informations liés aux Smart Grids

2005 - 10 Cofathec / Cofely (4 200p, 600 M€ / 14 000p, 2Md€), groupe GDF Suez. Service aux Energies et aux Bâtiments Responsable commercial Facilities Management puis Chef de Marché Immobilier - Susciter et accompagner des stratégies d'externalisation Grands Comptes - Monter et diriger une équipe projet par appel d'offres en impliquant notamment les équipes commerciales et exploitation des BU Cofathec/Cofely, porter l'offre et assurer la signature des contrats - Déploiement des offres nationales remportées puis suivi des contrats - Rédaction d'études et plans Marketing pour la vente aux Asset et Property Managers immobiliers - Définition puis suivi des objectifs commerciaux par BU et consolidés, administration des ventes - Coordination commerciale des filiales européennes •Evolution d'une logique de vente de maintenance technique vers une solution globale : sociale, immobilière, financière •Contrats multi-sites grands-comptes déployés à travers la France •Résultats cumulés : 30 M€ de CA. Moyenne d'atteinte des objectifs Facilities Management annuels : 120 %

2003 - 05 Groupe Foncière des Régions (3Md € d'actifs) Responsable de Patrimoine property manager Nord-Ouest et IdF - Encadrement de 2 gestionnaires locatifs Logement - Maitrise d'ouvrage des travaux Propriétaire : clos&couvert, équipements importants... - Commercialisation des surfaces vacantes, renégociations des baux - Participation aux dues-diligences d'acquisition •Représentant du Propriétaire pour 300 sites : 150 000 m<sup>2</sup> industriels (France Télécom, Alcatel, etc), 80 000 m<sup>2</sup> tertiaires (EDF, PME, etc), 5 000 m<sup>2</sup> en 50 agences commerciales (GMF) et 300 logements •Réalisation des travaux Propriétaire (ravalement, réfection de chaufferies...) pour un Patrimoine diffus de 300 sites •Intégration de bâtiments dans le processus de gestion-exploitation (1 Md€ d'acquisition sur la période)

2001 - 03 CMS (7p, 1 M€), groupe Bazin : direction immobilière externalisée d'Alcatel Consultant responsable de programmes - Maitrise d'ouvrage des travaux Propriétaire et Projets : désamiantage d'un site, contrôle de gestion d'une VEFA de 150 M€, etc. MOD de travaux utilisateurs : aménagement de plateaux de bureaux... - Sensibilisation des utilisateurs industriels et tertiaires à leur outil immobilier : coûts, contraintes, atouts. Gestion des baux. Négociations des contrats de Facilities Management, externalisation des services généraux. - 5 opérations de vente ou de sell & lease back : 600 M€. Constitution des data rooms : notaires, administrations

publiques, conseils techniques. Participation aux négociations •Gestion des sociétés portant les actifs immobiliers utilisés par Alcatel •Evolution d'une prestation comptable vers un rôle d'AMO et de Conseil, CA avec Alcatel : + 25% 2000 - 01 Service militaire. Professeur de français pour l'OTAN à Budapest. Rattaché à l'ambassade

## Langues

---

- Anglais : courant, pratique fréquente - Allemand : scolaire - Hongrois : notions parlé: scolaire / écrit: notions

## Atouts et compétences

---

- Immobilier d'Entreprise : 10 ans d'expérience
- Commercial : 30 M€ de chiffre d'affaires généré
- Travaux : depuis la passation commerciale jusqu'aux DOE
- Management et gestion de projets : trouver, motiver et fédérer des compétences externes et internes à l'entreprise  
(Expert)

## Centres d'intérêts

---

- Professeur au sein du Master Facilities Management de l'INSA Strasbourg (1 intervention/an)  
Bénévolat associatif 1 soir/semaine : professeur particulier de Mathématiques d'un lycéen en difficulté  
Lecture, voyages, sport, théâtre : comédien et metteur en scène amateur