

**Jean-paul L.** - Né en 1966  
**91250 Saint Germain Les Corbeil**  
**26 ans d'expérience**  
**Réf : 1602040737**

## Diagnosticueur immobilier

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, en Ile de France, dans l'Immobilier.

### Formations

---

- \*Expert en Diagnostics Immobilier, Amiante, plomb, Gaz, Electricité, Termites, DPE mention
- \*Accessibilité handicapés, Assainissement
- \*Formation interne sur l'architecture et les principes de base des réseaux GSM/DCS chez BOUYGTEL
- \*Visa d'aptitude de sécurité d'accès toiture
- \*Certificat d'aptitude à l'utilisation et à la détention d'appareils à Fluorescence X avec source Radioactive
- \*Stage de management et de gestion du temps chez AD CONSULTING

### Expériences professionnelles

---

#### De 2014 à 2015

DIAGNOSTIQUEUR IMMOBILIER Ste L3a Ile de France

#### De 2007 à 2014

CREATION D'ENTREPRISE Ste ABRI DIAG DIAGNOSTICS IMMOBILIERS

#### De 2006 à 2007

DIAGNOSTIQUEUR IMMOBILIER Ste ADIAG (Groupe APAVE) Paris (75)

#### De 2001 à 2006

NEGOCIATEUR SITE RADIOTELECOM Stes SIRTI, AGH CONSULTING

#### De 1989 à 2000

ATTACHE COMMERCIAL à RESPONSABLE D'EXPLOITATION Location de véhicules

### Atouts et compétences

---

#### TECHNIQUE

Techniques du bâtiment, Réglementations thermiques,  
Diagnostic Amiante avant travaux, démolition, DTA  
Diagnostics Techniques immobiliers, professionnels, tertiaires, particuliers  
Etat des lieux entrée/sortie logement locatif  
Réception de fin de chantiers, fin des travaux  
Définition technique des projets, antennes, mât, pylône, Shelter, intégration, cohabitation  
Intégration d'antennes dans les zones ABF  
Montage dossier, photomontage, VT de faisabilité, conception, ABF, déclaration préalable  
Création de local technique INDOOR / OUTDOOR, cave, terrasse, cheminement câble, maçonnerie  
Faire respecter la qualité et le respect des règles d'hygiène et de sécurité  
Travaux de rénovation second oeuvre

#### COMMERCIAL

Développement et suivi des grands comptes  
Négociation et signature des contrats cadres

Mise en place des plans d'actions commerciaux  
Développement, négociation et fidélisation de la clientèle  
Suivi des objectifs et reporting hiérarchique  
Promotion des prestations de service en prospection directe auprès des entreprises  
Gestion d'un fichier de plus de 400 entreprises  
Création et développement d'un CA de +100 KE/ an avec une progression + 30%  
Présentation de projets devant des groupes décisionnaires (syndics de copropriétés, conseils municipaux...)  
Rédaction de baux commerciaux

#### GESTION

Réglementation thermique concernant la performance énergétique  
Réglementation juridique concernant le plomb et l'amiante prévention du code du travail et de la santé publique  
Organisation et contrôle de l'ensemble des activités (tableau de bord)  
Gestion des litiges clients et conflits interne planning des collaborateurs  
Réalisation et suivi du budget annuel  
Optimisation et rentabilité de l'activité  
Suivi et réalisation des contrats

#### MANAGEMENT

Gestion des travaux liés à l'implantation de relais radiotéléphoniques  
Choix des sous-traitants (gros oeuvre et mise en place des aériens)  
Coordination de plusieurs entreprises travaillant sur un même de site  
Management d'une équipe de 16 personnes sur 4 sites  
Recrutement, intégration des collaborateurs et animations des ventes (Expert)