

Christelle C. - Née le 06/02/1972
92150 Suresnes
20 ans d'expérience dont 1 à l'étranger
Réf : 2002101202



Management d'operations immobilieres

Objectifs

Je souhaite intégrer une entreprise pour concourir aux montages d'opérations et/ou aux processus de revalorisation de biens, via une réaffectation fonctionnelle ou une transformation structurelle.

Désireuse de continuer à évoluer sur des marchés aussi captivants et variés que sont principalement l'immobilier tertiaire et le commerce ainsi que les projets mixtes et logements, je profite des opportunités professionnelles proposées par le secteur de l'immobilier pour soumettre ma candidature et réorienter mes recherches sur des villes telles que Grenoble, Annecy,

Ma recherche

Je recherche un CDI, sur toute la région Ile de France, dans le Batiment.

Formations

2015 : Bac +2 à Lycée Paul Langevin (92)
BTS Gestion et Comptabilité

2001 : Bac +5 à Ecole d'Ingénieur ECOTEC
Major de promotion.

1998 : Bac +2
BTS Etudes et Economie de la Construction

Expériences professionnelles

04/2019 à ce jour :

Responsable AMO / Chef de Projets chez R.o.m

Pilote et référent sur le suivi de projets. (Réhabilitation Bâtiments classés)

Conseil, assistance et force de propositions.

Former et accompagner les AMO juniors, à comprendre les attentes du maitre d'ouvrage, à gérer un dossier et à décrypter les risques associés

07/2018 - 03/2019 :

Directrice Grands Projets IDF et régions chez Artea

Représentation du groupe auprès des clients, des institutions et administrations, des collectivités locales, SEM...

Prise en charge des Relations clients et sous-traitants sur les opérations parisiennes en cours de réalisation.

Appui auprès de la direction de programmes pour la gestion contractuelle client et sous-traitants (rédaction de courriers, participation aux comités de suivis, aide à l'analyse de clauses spécifiques, pointage du planning, suivi des litiges).

2009 - 2018 :

Chef de Service Grands Projets chez Bouygues Bâtiment Idf

Etablir, entretenir, fidéliser et pérenniser le relationnel établi sur les opérations en cours et traitées.(IGH,

Campus, centres commerciaux).

Management d'une équipe de spécialistes par projet (de 10 à 15 personnes).

Elaborer les remises d'offres en relation avec les pôles de compétence internes dont les équipes travaux.

Garant du respect des intérêts de Construction Privée.

Négocier et valider les pièces du marché, ainsi que les évolutions de contrats.

Assurer l'interface technique et commerciale avec la maîtrise d'ouvrage, la maîtrise d'oeuvre et les équipes travaux.

Assurer la relecture de l'ensemble des contrats clients en phase commerciale en interface avec la direction juridique et assurances et validation de la revue de contrat avant signature de marché.

Assurer la passation du dossier aux équipes travaux après signature du marché.

Projets : > 100 M€

- Créteil Soleil (Gré à Gré) - Centre Commercial

- Qu4drans : Corne Ouest (tranches 1 & 2) (90 000m²) - Bureaux.

2005 - 2008 :

Chef de Groupe chez Bouygues Bâtiment Idf

Responsable d'affaires, référent technique et commercial.

Manager une équipe de spécialistes (5 à 10 personnes).

Elaborer les remises d'offres en relation avec les pôles de compétence internes.

Assurer les négociations avec les différents intervenants.

Garantir la marge et le résultat technique.

Assurer la passation du dossier aux équipes travaux après signature du marché.

Projets : > 12 M€

- Bac Université (Paris) - Appels d'offres auprès d'investisseurs lancés par l'état.

- 6-12 Général Foy (Paris) - Dossiers en appels d'offres

2003 - 2005 :

Chef de Projet TCE (Tout Corps d'état) chez Gaudriot Sa

Manager une équipe de 4 personnes.

Analyser les remises d'offres, participer aux négociations et choix des lauréats.

Accompagner les maitres d'ouvrages dans le suivi des opérations

1995 - 2003 :

Ingénieur Méthodes chez Spie Trindel

Missions : Adjointe au Directeur Méthodes et au Directeur Commercial.

Langues

Anglais (Oral : moyen / Ecrit : intermédiaire)

Logiciels

Pack Office

Atouts et compétences

Etablir, entretenir, fidéliser et pérenniser le relationnel

Négocier et valider

Comprendre les attentes et les enjeux d'un projets

Réalisation d'offres

• Marketing de l'offre

• Rédaction de l'offre (Contexte, objectif, compréhension du projet, enjeux)

• Montage technique (savoir-faire, méthodes, options et/variantes)

• Proposition financière + Variantes et/ou options

- Présentation client

Gestion de Contrat

- Négociation contractuelle avec les clients
- rédaction de courriers contractuels et élaboration de claims
- Établissement et suivi de planning
- Suivi financier, revue financière
- Revue des risques

Expertise judiciaire

- Établissement de l'argumentaire technique
- Relation avec les avocats pour présentation et explication des dossiers

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

DANSE, VOYAGES, ARTS