

Steeve D. - Né en 1986
94290 Villeneuve-le-roi
8 ans d'expérience
Réf : 2108191606

Responsable de site / chef de projet

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans l'Administration et juridique.

Formations

2009 : Bac +5 à IUT Marne-la-Vallée
Master 1 et 2 IAE - Management de patrimoine et ingénierie immobilière

2007 : Bac +3 à IUT Ville D'Avray
Licence professionnelle Facility Management et gestion des bâtis

2006 : Bac +2 à Lycée Newton E.N.R.E.A
BTS Maintenance Industrielle

2004 : Bac à Lycée Frantz Fanon
Bac STI Génie électronique

Expériences professionnelles

09/2013 - 10/2013 :
Facilities Manager / gestion des surfaces chez British Telecom
Entreprise basée à la défense occupant la tour Ariane sur 5 étages. L'objectif de ce CDD de 1 mois est de libérer un plateau d'une surface de 1 400m² pour un loyer annuel de 1 000K€.

04/2013 - 07/2013 :
Responsable Real Estate chez Volkswagen Group France
Champ d'application : Villers Cotterêts, Directions Régionales, Parc presse ; les sociétés présentes sur le site (Audi, Ducati, Volkswagen, Skoda, Porsche).

05/2012 - 03/2013 :
Building Manager chez Sodexo Entreprises / Siège Social Amazon France Sas
Développement et mise en place de l'activité Facility Management
Garantir la conformité des locaux, veille réglementaire

2009 - 2012 :
Project Manager / Facility Manager (3 sites FM) chez Sodexo Entreprises
Développement des solutions de services sur site et de l'offre FM
Management et gestion d'une équipe de 33 Personnes

2008 - 2009 :
Lancement d'appel d'offre et choix des sous-traitants (Maintenance, veille réglementaire et services) chez Sodexo Facilities Management : Equipe Projet Move (déménagement De 900 Personnes)

2007 - 2008 :

Chef de Projet chez Cofathec Services Direction De La Recherche Gdf-suez
Mise en place d'un outil qualitatif renforçant l'action PDCA (Plan, Do, Check, Act).

2006 - 2007 :

Coordinateur Facility Management chez Cofathec Services
Coordinateur FM pour les prestations FM (Prestation propreté, déménagement, soft FM), Elaboration et amélioration Process

2005 - 2006 :

Adjoint responsable technique chez Hôpital Foch sur Suresnes
Management d'équipe de 3 techniciens,
Reporting multi technique

2004 - 2005 :

Technicien chez Hôpital Bichat sur Paris
Electricien, téléphonie, courant fort, courant faible

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Management

Management d'une équipe de 33 personnes => entretien de carrière, formation, planning, réunion, coordination
Management prestataires (multi-technique, suivi de chantier, maintenance, services, devis...)
Management de projet (certification ISO, HQE Exploitation, aménagement, déménagement événementiel...)

Gestion

Gestion budgétaire (préparation suivi des écarts, prévision budgétaire) => 4M€
Assurer la mise en place des contrats d'exploitation
Rédaction de cahier des charges, des consultations
Lancement d'appel d'offre et choix des sous-traitants => associé au service achat
Mise en place d'activité technique et services
Garantir la conformité des activités techniques et de services (sécurité, technique, contrôle réglementaire...)
Améliorer et pérenniser les process d'activité
Mission d'assistance à maîtrise d'ouvrage des activités FM
Visites régulières des sites et rédaction de rapports de visites
Suivi des prestataires de maintenance ;
Optimisation des charges : adaptation des prestations ; consommations énergétiques ; suivi des travaux d'entretien
Suivi réglementaire :suivi des contrôles réglementaires et de la levée des observations ; mise en place des plans de prévention
Chiffrage des travaux de remise en état dans le cadre de la sortie des locataires, optimisation des espaces
Participation aux démarches d'expertises sinistres

Relationnel

Assurer les réunions (suivi d'activité, chantiers, veille au respect du planning...)
Négociation des contrats d'exploitations (prix, révision de prix, amélioration technique de la prestation)
Relation FM / Property's manager, suivi des GPA, dommages ouvrages, sinistres, assurances
Relation client => Reporting, analyse et conseil sur les activités exploités (développement / amélioration de l'offre...)
Communication et négociation budgétaire (Plan de progrès, piste d'amélioration économique...).

Commercial

Je suis quelqu'un très à l'aise dans la négociation et la vente, toujours dans un objectif de maintenir une rentabilité tout en maintenant /améliorant les niveaux de services et pérennisation de réduction des coûts

Permis

Permis B