

Vice-président, Développement-terrains - 20926

La présente provient d'une compagnie qui désire continuer son essor en s'adjoignant les services d'un Vice-président, développement-terrains qui participera activement à la destinée de l'entreprise. Le titulaire du poste jouera un rôle stratégique en participant au comité de gestion et en étant partie prenante des décisions qui orienteront le futur de l'entreprise.

Il agira en tant qu'agent de changement par sa capacité à partager la vision du développement de l'entreprise avec les autres membres de la direction en mobilisant en engageant l'ensemble des employés. Il saura faire rayonner l'expertise et les éléments distinctifs de l'entreprise au sein de la communauté immobilière du Grand Montréal.

Pourquoi se joindre à l'entreprise?

C'est avec une expertise indéniable et une passion contagieuse que l'équipe travaille depuis plus de 40 ans à concevoir des projets de condos audacieux qui révèlent Montréal et séduisent les amoureux de la vie urbaine.

Cette entreprise est à la source de nombreux projets, de milieux revitalisés et de plus de 11 000 unités d'habitation. De belles réalisations entièrement animées par la philosophie du plaisir à vivre. Une réalité qui nous habite depuis toujours.

Pionnière des toits aménagés et des chalets urbains, profondément motivée par le sens de la communauté et cette volonté réelle de faire en sorte que des humains interagissent, cette entreprise est aussi reconnue pour sa capacité à optimiser l'espace et pour son service à la clientèle de haut niveau.

Elle se fait aussi un devoir d'intégrer, au sein de ses projets, des places publiques, des espaces verts, des services et des commerces de proximité, et ce, afin de contribuer, entre autres, à la revitalisation des quartiers qu'elle façonne.

Principales responsabilités :

Membre du comité de direction, le Vice-président, Développement-terrains est responsable des éléments suivants :

Acquisition de terrains

- Analyser, définir et maximiser le potentiel d'un site en envisageant des solutions novatrices;
- Présenter l'analyse de rentabilité (Business Case) d'un site au comité décisionnel de l'entreprise et faire un suivi statutaire de tous les projets envisagés auprès de ce dernier;
- Faire une revue diligente complète (environnement, tests de sol, gestion du voisinage, permis, urbanisme, etc.);
- Gérer de façon proactive tous changements de zonage aux projets envisagés, identifier les risques et définir les plans de contingence en conséquence;
- Définir et gérer les rôles et responsabilités des différents collaborateurs au projet (arpenteurs, notaires, avocats, consultants, partenaires en environnement, etc.);

Contribution stratégique

- Démontrer une volonté marquée à ce que l'entreprise soit vue comme une visionnaire incontournable dans son marché de référence et contribuer à son rayonnement et à son succès;
- Contribuer à la définition et l'opérationnalisation du plan stratégique de l'entreprise en proposant des avenues et des moyens novateurs en termes de projets, partenariats, etc.

Gestion des relations

- Développer et entretenir des relations de confiance avec les différents partenaires et acteurs publics (municipalités et provinciaux) et privés (propriétaires, investisseurs, etc.);
- Savoir négocier et sceller des accords et influencer les acteurs clés selon les besoins des différents projets;
- Établir et gérer les ententes avec les différentes instances liées à l'exécution du projet (services municipaux, voisinage, Hydro-Québec, etc.). S'assurer que les projets respectent chaque aspect de ces ententes et intervenir rapidement au besoin;
- Assurer une présence constante aux différentes activités publiques (conférences, rassemblements citoyens, rencontres d'information, réunions d'acteurs-clés de l'industrie, etc.) afin d'être au fait des opportunités potentielles en matière de sites, d'appels d'offres ou de projets de construction et agir comme porte-parole au besoin et, également, une présence sur les chantiers pour connaître l'évolution des projets et intervenir au besoin.

Gestion de l'expertise

- Maintenir une connaissance précise de la réglementation et des politiques municipales et s'assurer de pouvoir obtenir tous les permis nécessaires à la construction des projets envisagés;
- Gérer les lettres de crédit, lettres d'intentions, dépôts, etc.;
- Maîtriser les principes techniques liés à l'évaluation d'un site, notamment en matière de volumétrie, urbanisme, marketing, vente, construction et finance;
- Maintenir une connaissance pointue du marché et de ses enjeux actuels et futurs, à l'aide de différentes stratégies (relations, intelligence d'affaires, etc.).

Les défis du poste :

- Comprendre et saisir les opportunités présentes dans le marché afin de rapidement procéder au démarrage de nouveaux projets;
- Prendre en charge les responsabilités du poste dans les meilleurs délais, sans ralentir les efforts de développement;
- Rapidement se poser en contributeur positif, en s'intégrant à la culture et aux façons de faire de l'entreprise;
- Contribuer au comité exécutif en participant à l'élaboration du plan stratégique de l'entreprise, dans sa globalité;
- Mettre en place des modèles financiers fiables, permettant de projeter la rentabilité et les succès des projets potentiels;
- Présence constante et imputabilité pendant toutes les phases du projet, du concept à la livraison finale.

Formation requise :

- Baccalauréat ou maîtrise en administration des affaires, ingénierie ou urbanisme.

Expérience requise :

- Au moins sept (7) ans d'expérience en acquisition de terrains;
- Expérience pertinente en gestion de projets multiples;
- Gestion de rencontres auprès de multiples partenaires-clés;

- Excellente connaissance du fonctionnement et des réglementations municipales (zonage, règles d'urbanisme, permis, etc.) de Montréal;
- Réseau fort auprès de la communauté d'affaires montréalaise;

Habilités, connaissances et caractéristiques recherchées :

- Excellente maîtrise de la communication orale et écrite;
- Capacité à présenter et défendre ses projets;
- Intéressé par la perspective de l'utilisateur final, le client;
- Joueur d'équipe, stratégique, collaboratif et intéressé à la stratégie globale de l'entreprise;
- Capacité à mettre en place des modèles de réalisation, de faisabilité et de rentabilité de projets en fonction des réalités financières;
- Facilité à nouer et entretenir des relations d'affaires;
- Agent de changement qui pourra remettre en question le Statuquo;
- Motivé et intéressé par l'aspect humain du développement urbain tout autant que par l'aspect des perspectives d'affaires et par la responsabilité sociale des projets;
- Organisé, dynamique, autonome. Capable de bien suivre l'évolution de multiples dossiers;
- Bilinguisme parlé et écrit (français et anglais);
- Sens politique et sens des affaires développé.

Danny Savard, ing.

Vice-président et Chef de pratique

514.878.4224, ext.231

dsavard@mandrake.ca