CHARGÉ / CHARGÉE DE DÉVELOPPEMENT TERRITORIAL BANCAIRE – DR IDF F/H



Référence de l'offre : kdsvvz3c05
Intitulé : CHARGÉ / CHARGÉE DE DÉVELOPPEMENT TERRITORIAL BANCAIRE - DR IDF F/H
Date de publication : 20/11/2026
Filières : Relation clientèle/Commercial/Marketing
Type de contrat : CDD
Catégorie de contrat : Cadre
Localisation de l'offre : Paris (75013)
Éligibilité télétravail : Oui
Régime de travail : Forfait
Prime variable sur objectif : PVO à 8%
Encadrant : Non

DESCRIPTION DE LA CAISSE DES DÉPÔTS

Avec ses filiales et ses partenaires stratégiques, la Caisse des Dépôts constitue le premier pôle financier public. Investisseur de long terme au service de l'intérêt général et du développement économique du pays, la Caisse des Dépôts se charge de plusieurs missions, dont la protection de l'épargne populaire, le financement et soutien du logement social, la gestion des mandats publics, l'accompagnement des Français dans leurs parcours de vie et la contribution au développement économique.

La Caisse des Dépôts Etablissement Public s'organise en quatre métiers : la Banque des Territoires, la Gestion d'actifs, la Gestion des participations stratégiques, et les Politiques sociales.

Créée en 2018, la Banque des Territoires est un des cinq métiers de la Caisse des Dépôts. Porte d’entrée client unique, elle propose des solutions sur mesure de conseil et de financement en prêts et en investissement pour répondre aux besoins des collectivités locales, des organismes de logement social, entreprises publiques locales et des professions juridiques. Elle s’adresse à tous les territoires, depuis les zones rurales jusqu’aux métropoles, avec l’ambition de lutter contre les inégalités sociales et les fractures territoriales.

La Banque des Territoires est également une marque déployée dans les 16 directions régionales de la Direction du réseau et ses 37 implantations territoriales afin d’être mieux identifiée auprès de ses clients et au plus près d’eux. La Direction du réseau mobilise les savoir-faire ainsi que les expertises territoriales de ses équipes pour répondre aux besoins et attentes des clients de la BDT, en mettant également en œuvre les programmes territoriaux auxquels la BDT contribue et en accompagnant les différents clients et leur projets en ingénierie, prêt et investissement

Chiffres clés de la Direction régionale Ile-de-France

Effectifs de la Direction régionale IdF : de l’ordre de 120 collaborateurs

dont équipes commerciales : 50

dont 12 chargés de développement territorial bancaires (et 3 chargées de relation clientèle)

- Nb implantation : 1 (Paris)
- Nb de plaques territoriales : 5

Activité de la Direction régionale

- Investissement (fonds propres) : 200 M€ par an
- Prêts : 3 Md€ par an
- Professions Juridiques : plus de 16 Md€ d’encours de dépôts pour quelque 2.200 comptes client, 100 M€ de prêts par an
- Nombre de villes labélisées Action Cœur de Ville (ACV) : 23 villes en Ile-de-France

- Petites Villes de demain (PVD) : 41 villes bénéficiaires
- 9 Territoires d'Industrie
- De très forts enjeux de Politique de la Ville, 272 quartiers prioritaires Politique de la Ville

L'équipe

Vous intégrerez une équipe commerciale composée de 5 CDT (4 CDT prêteur/investisseur et 1 CDT bancaire) et de 1 apprentis (intervenant particulièrement sur le métier bancaire), et serez directement rattaché(e) au directeur territorial.

DESCRIPTION DU POSTE

Mission générale

Au sein de la Direction régionale Ile-de-France, vous serez affecté(e) à l'équipe territoriale en charge à la fois des départements de la Seine-Saint-Denis et du Val-d'Oise.

Rattaché directement au Directeur Territorial, le Chargé de Développement Territorial a pour mission de :

· Promouvoir et commercialiser l'offre de la Banque des Territoires sur son périmètre d'intervention métier et territorial

· Mettre en œuvre sur son territoire la politique commerciale définie par la Direction régionale

· Être responsable de la réalisation de ses objectifs définie dans la Lettre d'Objectif de la Direction régionale

· Piloter et/ou participer au montage de projets pour répondre au besoin client et garantir son aboutissement

Ces missions reflètent l'essentiel de l'activité à ce jour mais sont susceptibles d'ajustements au regard des évolutions futures de la direction. Vous pourrez aussi participer à des projets transversaux liés à votre activité.

Activités principales

· Connaître les grands enjeux stratégiques de développement de son territoire

· Assurer une veille commerciale, détecter les opportunités des différents projets et développer un vivier d'affaires

· Prospecter de nouveaux clients sur son périmètre d'intervention métier et territorial

· Développer et renforcer les relations commerciales avec ses clients

· Mettre en œuvre le plan d'actions de la politique commerciale et en assurer son suivi

· Conseiller, appuyer et accompagner les clients dans la structuration et le montage de leurs projets

· Préparer, instruire, piloter des dossiers ou projets pour les différents comités d'engagement et mobiliser les compétences internes ou externes nécessaires à l'atteinte de ses objectifs

· Assurer un rôle de chef de projets sur les dossiers en cours

· Assurer la fluidité d'instruction des dossiers via un partage permanent d'informations entre les différentes parties prenantes (clients, pôle appui au développement, …)

· Réaliser un reporting régulier de son activité

· En appui au Directeur Territorial, contribuer à l'animation du réseau des partenaires et/ou clients et/ou correspondants par le biais de réunions collectives de clients/partenaires ou d'événements ciblés

Spécificité Bancaire

· Promouvoir et développer l'offre de la Banque des Territoires auprès des professions juridiques (notaires, AJMJ, greffiers des tribunaux de commerce, huissiers…) et des institutionnels, y compris les consignations, en combinant les synergies entre ses différentes composantes pour répondre aux besoins des clients bancaires.

· Gérer la relation bancaire, apporter des services bancaires et digitaux aux clients et instruire les besoins de financement des clients

· Promouvoir les consignations en relation avec le responsable des Consignations en région

- Conseiller les clients en apportant son expertise dans le montage de projets et en matière de gestion bancaire
- Contribuer au règlement des incidents et aux traitements des demandes complexes
- Être l'interlocuteur territorial du Centre de Services Bancaires

PROFIL RECHERCHÉ

La CDC fonde le recrutement sur les compétences en excluant tout critère de discrimination. Tous nos postes sont ouverts aux personnes en situation de handicap.

Connaissances

v Bonne connaissance de l'offre globale de la Banque des Territoires, des missions exercées en Direction Régionale et des politiques publiques locales

v Une expérience du domaine bancaire et/ou une connaissance des clientèles professions juridiques serai(en)t un avantage apprécié

v Compétences juridiques (droit civil, droit des affaires)

v Bonnes connaissances en matière de comptabilité privée et des méthodes d'analyse financière

Compétences

v Analyser les besoins et proposer des solutions adaptées

v Assurer des négociations complexes

v Développer et animer un réseau opérationnel de clients et partenaires

v Avoir des connaissances économiques, juridiques et maitriser l'analyse financière

v Avoir un intérêt pour la compréhension du contexte local, socio-économique des territoires et des interactions public / privé

v Travailler en mode projet

v Assurer la coordination et la coopération entre les différentes parties prenantes : clients internes et externes, partenaires…

v Savoir rédiger et exprimer son argumentation

Savoir-être

v Grande aisance relationnelle

v Capacité à créer une relation de long terme, de confiance

v Capacité à travailler en équipe, en collectif et en réseau pluridisciplinaire

v Esprit d'initiative, d'anticipation et réactivité

v Sens de l'écoute et de la reformulation

v Disponibilité, engagement