CHARGÉ / CHARGÉE DE DÉVELOPPEMENT TERRITORIAL INVESTISSEUR F/H – DR GRD-EST



Référence de l'offre : m2ekwktfwk
Intitulé : CHARGÉ / CHARGÉE DE DÉVELOPPEMENT TERRITORIAL INVESTISSEUR F/H - DR GRD-EST
Date de publication : 05/11/2026
Filières : Relation clientèle/Commercial/Marketing
Type de contrat : CDI
Catégorie de contrat : Cadre
Localisation de l'offre : Châlons-en-Champagne (51000)
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.

La Banque des Territoires (BDT) rassemble dans une même structure les expertises internes à destination des territoires. 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 sociale, entreprises publiques locales et des professions juridiques.

La Direction du réseau déploie le spectre de l'offre de la BDT au niveau local en s'appuyant sur 16 directions régionales, dont elle assure le pilotage commercial. Elle 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

Effectifs de la Direction régionale

85 collaborateurs dont 37 dans les équipes commerciales qui sont répartis sur :

- 3 implantations : 14 commerciaux sur Strasbourg, 11 sur Nancy et 11 sur Châlons-en-Champagne
- 6 plaques territoriales : Haut-Rhin et Bas-Rhin, Eurométropole de Strasbourg, Moselle, Meurthe et Moselle & Vosges, Ardennes & Marne, Aube & Haute-Marne & Meuse

Activités de la Direction Régionale en 2025 :

- Investissement (fonds propres) : 50 M€

- Montant des prêts contractualisés : 1 835 M€

- Nombre de clients PJ : 755

- 22 villes labellisées Action Cœur de Ville, 15 territoires d’industrie ; 116 quartiers prioritaires Politique De la Ville

L'équipe

Au sein de la Direction Régionale Grand-Est, vous intégrerez la Direction du Développement Commercial et Territorial composée de 37 collaborateurs, en charge des métiers bancaire, investisseur, prêteur et ingénierie. L’équipe de la plaque 51-08 compte 6 collaborateurs

: le Directeur Territorial, 2 CDT prêteurs, 3 CDT investisseurs et 1 CDT bancaire.

L'équipe déploie et coordonne les offres de la Banque des Territoires à destination de ses différents clients et partenaires dans les domaines du développement local des territoires, du logement social, du renouvellement urbain et de la gestion de l'offre bancaire aux professions juridiques et aux institutionnels d'intérêt général. Elle contribue à la réalisation des objectifs définis dans le cadre des Lettres d'Objectifs régionales.

Conditions d'exercices

- Véhicule d'entreprise - Permis B obligatoire
- Déplacements fréquents dans les départements de la Marne et des Ardennes
- Deux jours sur site à Châlons-en-Champagne (à priori les lundis et jeudis)

DESCRIPTION DU POSTE

Rattaché au Directeur Territorial, vous aurez 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
- Assurer la conformité de ses dossiers et la mise à jour des informations règlementaires de connaissance de ses clients (KYC)

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.

ACTIVITES 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
- Réaliser les diligences KYC et met à jour régulièrement les informations règlementaires sur la connaissance clients de son portefeuille
- 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 et 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 les contrôles de 1er niveau et la conformité de ses dossiers d'instruction tels que décrits dans les procédures métiers
- Assurer la fluidité d'instruction des dossiers via un partage permanent d'informations entre les différentes parties prenantes (clients, pôle appui au développement, etc.)
- 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 Investisseur

- Contribuer à l'analyse financière, économique et juridique des dossiers
- Assurer l'ingénierie technique et financière des projets territoriaux,
- Elaborer des simulations économiques et en évaluer les risques et la rentabilité
- Assurer les missions de conseil et d'appui aux clients dans le montage d'opérations d'investissement local
- Représenter la CDC dans l'exercice de ses mandats en qualité d'administrateur ou représentant de l'actionnaire dans des sociétés privées ou SEM (mandat social, comité technique, comité d'engagements, etc.)

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

- Très bonne connaissance de l'offre globale de la Banque des Territoires (investisseur, prêteur, bancaire, ingénierie territoriale), des missions exercées en Direction Régionale et des politiques publiques locales

Compétences

- Assurer des négociations complexes
- Analyser les besoins et proposer des solutions adaptées
- Développer et animer un réseau opérationnel de clients et partenaires
- Avoir des connaissances économiques, juridiques et maitriser l’analyse financière
- Avoir un intérêt pour la compréhension du contexte local, socio-économique des territoires et des interactions public / privé
- Travailler en mode projet
- Assurer la coordination et la coopération entre les différentes parties prenantes : clients internes et externes, partenaires…
- Savoir rédiger et exprimer son argumentation

Savoirs-être

- Sens de l’écoute et de la reformulation
- Grande aisance relationnelle
- Capacité à créer une relation de long terme, de confiance
- Capacité à travailler en équipe, en collectif et en réseau pluridisciplinaire
- Esprit d'initiative, d'anticipation et réactivité
- Disponibilité, engagement