

## CHARGÉ / CHARGÉE DE DÉVELOPPEMENT TERRITORIAL PRÊTEUR – DR ARA



**Référence de l'offre :** zhbvwiipto

**Intitulé :** CHARGÉ / CHARGÉE DE DÉVELOPPEMENT TERRITORIAL PRÊTEUR - DR ARA

**Date de publication :** 13/04/2026

**Filières :** Relation clientèle/Commercial/Marketing

**Type de contrat :** CDI

**Catégorie de contrat :** Cadre

**Localisation de l'offre :** Grenoble (38000)

**Éligibilité télétravail :** Oui

**Régime de travail :** Forfait

**Prime variable sur objectif :** PVO à 8%

**Encadrant :** Non

### DESCRIPTION DE LA CAISSE DES DÉPÔTS

#### Banque des Territoires - Direction du réseau - Direction régionale Auvergne-Rhône-Alpes

##### L'entité

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 35 implantations territoriales afin d'être mieux identifiée auprès de ses clients et au plus près d'eux.

##### Chiffres clés

Effectifs de la Direction régionale : 90 personnes

dont équipes commerciales :

- 3 implantations : Lyon, Grenoble et Clermont-Ferrand
- 7 plaques territoriales (Allier, Cantal, Puy de Dôme – Loire, Haute-Loire – Ain, Rhône – Lyon Métropole – Ardèche, Drôme – Isère, Savoie, Haute-Savoie et Région ARA)

##### Activité de la Direction régionale 2025

- Investissement (fonds propres) : 86,5 M€
- Prêts : 3,665 Mds€ (OLS et SPL)
- Professions Juridiques : 1.136 clients ; encours règlementé 6,5Mds€
- 25 villes labélisées Action Cœur de Ville; 18 Territoires Industrie; Quartiers prioritaires politique de la Ville : 19 d'intérêt National et 34 d'intérêt Régional; 124 villes labellisées Petite Ville de Demain

##### L'équipe

Vous intégrerez l'équipe Arc Alpin aux côtés de six autres Chargés de Développement Territorial.

Vous travaillerez également en direct avec le la Directrice Territoriale Arc Alpin.

Le mot du manager

*Je recherche un/une collaborateur/collaboratrice qui ait le sens du collectif, qui fasse preuve d'optimisme et avec une forte implication dans le développement du territoire pour un impact positif au profit de la Banque des territoires.*

*Le poste à pourvoir comporte une pluralité de sujets qui enrichit l'activité quotidienne*

## **DESCRIPTION DU POSTE**

Le/la Chargé(e) 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, ainsi que la politique commerciale définie par la Direction régionale
- Être responsable de la réalisation de ses objectifs tels que définis dans la Lettre d'Objectif de la Direction régionale et dans le Plan d'Actions commerciales
- Piloter l'engagement des projets pour répondre au besoin des contreparties et en garantir l'aboutissement

Le territoire d'intervention couvrira les départements de Savoie, Haute-Savoie, Isère pour le secteur Sanitaire/Médico Social et les départements de la Savoie et de la Haute-Savoie pour les Organismes de Logement Social.

## **Activités principales**

### **Segment Organismes de Logement Social**

- Proposer des stratégies financières aux clients avec l'appui des équipes des ingénieurs financiers et contribuer aux analyses financières prospectives pour établir/ valider un modèle économique viable des projets
- Conseiller et accompagner les clients (SA d'HLM, offices HLM, SEM, associations et collectivités territoriales) en matière d'ingénierie technique et financière
- Mettre en œuvre les montages d'opérations de financement de logement locatif et de renouvellement urbain
- Contribuer à l'analyse financière, économique et juridique des dossiers en lien avec les Chargés de relation clientèle ;

### **Segment Sanitaire/Médico-Social**

- Déployer un plan d'actions pour s'assurer de la fidélisation et du développement d'un portefeuille de clients et prospects de structures publiques, privées et associatives relevant des secteurs sanitaires et médico-social ;
- Assurer une veille commerciale pour détecter les opportunités de projets afin de développer un vivier d'affaires : prospecter de nouveaux clients sur son périmètre d'intervention métier et territorial ;
- Démarcher les institutions actives dans l'accompagnement des structures publiques et associatives des secteurs sanitaires et médico-social pour porter à leur connaissance l'offre de la Banque des Territoires et la politique territoriale de la Direction Régionale, instaurer et entretenir des liens partenariaux, connaître leur plan stratégique d'intervention territoriale ;
- Mobiliser les Partenaires institutionnels ARS – Départements – Fédérations – structure de garanties sur les projets complexes.

## **Missions principales**

- Mettre en œuvre la stratégie commerciale de la Direction Régionale de la Banque des Territoires et en assurer son suivi ;
  - Conseiller, appuyer et accompagner les clients dans la structuration et le montage de leurs projets en s'appuyant sur les caractéristiques des prêts et sur les spécificités des offres de la Banque des Territoires ;
  - 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 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 auprès de la Directrice Territoriale, contribuer à l'animation du réseau des partenaires institutionnels, des clients et des prospects en participant à des réunions collectives de clients/partenaires ou d'événements ciblés ;
  - Assurer une représentation dans les instances de pilotage, de décisions des dispositifs ainsi qu'au cours des manifestations commerciales (salons des maires, conventions, partenariats, inaugurations...).
  - Possiblement représenter la CDC dans l'exercice de ses mandats en qualité d'administrateur ou représentant de l'actionnaire dans des SEM (mandat social, comité technique, comité d'engagements ...) ou de personnalité qualifiée au sein des Conseils d'Administration des OLS.
  - Assurer la mise en place des crédits d'ingénierie en lien avec l'Assistante Métier et le Pôle d'Appui du Développement
- 
- *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, par exemple participer à des projets transversaux liés à votre activité ou accompagner les autres Chargés de Développement sur l'offre de prêts au secteur public local*

## 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 Prêteur pour les bailleurs sociaux et le secteur Sanitaire Médicosocial de la Banque des Territoires, des missions décidées par la Direction Régionale ainsi que des politiques publiques locales ;

Disposer d'un socle de connaissances des activités relevant des autorités de tarification du secteur sanitaire et Médicosocial. Ainsi que des connaissances économiques, financières et juridiques

### Compétences

Animer et développer un portefeuille opérationnel de clients : contextualiser les problématiques selon les statuts juridiques des contreparties pour proposer des solutions adaptées

Maitriser l'analyse financière

Analyser les besoins d'un client et proposer des solutions adaptées

Soutenir des négociations sur de longue durée : relancer les acteurs externes pour étayer les projets au gré de leurs phases d'avancement ; mobiliser les acteurs interne au long de la progression du dossier. Ces phases de négociation peuvent s'avérer complexes.

Avoir une appétence pour les politiques publiques dans le champ du logement social et celui du secteur sanitaire et le médicosocial : petite enfance, personnes âgées ; personnes en situation de handicap ; hébergements pour les jeunes ; ...

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

Maîtriser l'utilisation des outils bureautiques usuels,

**Savoirs-être**

Sens de l'écoute et de la reformulation

Aisance relationnelle

Persévérance : créer une relation de confiance dans le long terme

Collaboration : travailler en équipe dans le collectif et en réseau pluridisciplinaire

Esprit d'initiative, d'anticipation et réactivité

Disponibilité, engagement