

CHARGÉ / CHARGÉE DE DÉVELOPPEMENT TERRITORIAL PRÊTEUR – DR NVELLE-AQUITAINE F/H



Référence de l'offre : ixbd9iq5c0

Intitulé : CHARGÉ / CHARGÉE DE DÉVELOPPEMENT TERRITORIAL PRÊTEUR - DR NVELLE-AQUITAINE F/H

Date de publication : 29/05/2026

Filières : Relation clientèle/Commercial/Marketing

Type de contrat : CDI

Catégorie de contrat : Cadre

Localisation de l'offre : La Rochelle (17000)

Éligibilité télétravail : Oui

Régime de travail : Forfait

Prime variable sur objectif : PVO à 8%

Encadrement : 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 (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.

Direction du réseau - Direction régionale Nouvelle Aquitaine

Chiffres clés

- Effectif de la Direction régionale : 93 agents
- 5 implantations (Bordeaux, Limoges, Pau, Poitiers, La Rochelle)

Objectifs de la Direction régionale en 2025

- Secteur public local (dont EPL et hôpitaux) : 325 M€
- Secteur habitat social : 900 M€
- Secteur entreprise : 60 M€
- Secteur professions juridiques : 35 M€
- 20 communes accompagnées dans le cadre d'Action Cœur de Ville ; quartiers prioritaires Politique de la Ville ; PVD

L'équipe

Au sein du pôle commercial et territorial Nord, vous intégrerez la plaque territoriale composée du Directeur Territorial et de 3 collaborateurs, en charge des métiers bancaire, investisseur et prêteur pour le département de la Charente-Maritime.

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.

Le mot du manager

Ce poste a un rôle central au sein d'une activité soutenue et à fort impact territorial sur les axes stratégiques de la Banque des territoires (Logement, Grand Âge, ASE, Transformation écologique, Adaptation du littoral, Ruralité...)

Je fais confiance à des profils curieux, engagés et autonomes capables de prendre rapidement la main sur les dossiers et avancer avec une vraie liberté d'action tout en bénéficiant de mon appui en cas de besoin.

Si vous recherchez une opportunité d'évolution pour progresser en exposition et en expériences enrichissantes et valorisantes : je serai ravi d'échanger avec vous !

DESCRIPTION DU POSTE

Rattaché au Directeur Territorial Charente-Maritime, le (la) Chargé(e) de Développement Territorial Prêt a pour mission de :

- Instruire les demandes de financement des clients (tous segments) pour répondre à leurs besoins et garantir leur aboutissement.
- Promouvoir et commercialiser, avec l'aide du directeur territorial, l'offre de la Banque des Territoires sur son périmètre d'intervention territorial pour tous les segments de clientèle du métier prêteur sur le département ;
- Mettre en œuvre sur son territoire la politique commerciale définie par la Direction régionale ;
- Être responsable de la réalisation de ses objectifs définis dans la Lettre d'Objectif de la Direction régionale et assurer le suivi des résultats ;
- Relayer dans le territoire la politique commerciale définie et adaptée à son territoire ;
- Piloter et/ou participer au montage de projets pour répondre au besoin client et garantir son aboutissement ;

En complément de son activité principale sur la plaque territoriale Charente-Maritime et en fonction des besoins identifiés sur les autres plaques territoriales de la Direction régionale, il (elle) pourra intervenir en appui des autres Chargés de Développement Territorial Prêt. Cet appui sera mis en œuvre sous la coordination des Directeurs territoriaux concernés et le cas échéant sous la coordination des Directeurs du Développement Commercial Territorial des zones Nord et Sud de la Direction régionale. Cet appui portera principalement sur l'instruction de demandes de financement

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 ;
- Participer au déploiement de la stratégie commerciale, à sa déclinaison dans les plans d'action commerciale et en assurer sa mise en œuvre et son suivi ;
- Contribuer, sur son portefeuille de clients et partenaires, à la réalisation des objectifs de la Direction régionale ;
- Prospecter de nouveaux clients sur son périmètre d'intervention métier et territorial ;
- Développer et renforcer les relations commerciales avec ses clients ;
- Contribuer à développer des projets, négocier des partenariats et répondre aux besoins de financement exprimés sur son territoire ;
- Conseiller, appuyer et accompagner les clients dans la structuration et le montage de leurs projets ;
- Participer au processus de mise en place des financements dans le cadre d'un travail d'équipe : étudier la faisabilité des opérations de financement, maîtriser les outils d'instruction et informer les interlocuteurs ;

- Préparer, instruire, piloter et présenter les 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, DRG...) ;
- Partager et faire circuler les informations émanant des clients ;
- Réaliser un reporting régulier de son activité ;
- En appui au Directeur Territorial, contribuer à l'animation du réseau des partenaires, clients, correspondants par le biais de réunions collectives de clients/partenaires ou d'événements ciblés.

Spécificité Prêteur

- Accompagner les projets territoriaux et déployer les dispositifs en partenariat avec l'Etat dans le cadre des programmes nationaux en cours ou futurs (NPNRU, ACV, PVD, TI...) par la mobilisation de prêts et de cofinancements en ingénierie : négocier avec les porteurs de projets, formaliser les engagements et conventions, participer au suivi des projets et des programmes ;
- Proposer des stratégies financières aux clients avec l'appui des équipes de l'analyse financière et contribuer aux analyses financières prospectives ;
- Conseiller et accompagner les clients (SA d'HLM, offices HLM, SEM, EHPAD, instituts de retraites et d'insertion, associations reconnues d'utilité publique et collectivités territoriales) en matière d'ingénierie technique et financière ;
- Mettre en œuvre les montages d'opérations de financement de logement locatif, d'hébergement et de renouvellement urbain ;
- Contribuer au règlement des incidents et au traitement des demandes complexes ;
- Appuyer les Chargés de relation clientèle dans leurs échanges avec les clients (OLS et petites collectivités notamment) ;
- Représenter la Caisse des Dépôts dans l'exercice de ses mandats en qualité d'administrateur et/ou représentant de l'actionnaire dans des sociétés privées (SCI, SAS, ...) ou SEM (mandat social, comité technique, comité d'engagements ...) ou OPH, le cas échéant ;
- Représenter la Banque des Territoires au sein des comités de pilotage et des instances régionales, territoriales et locales constituées avec des partenaires ;
- Contribuer à la bonne alimentation des outils et systèmes d'information de la Caisse des Dépôts. Activités principales;

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 (prêteur, ingénierie territoriale), des missions exercées en Direction Régionale et des politiques publiques locales

Compétences

- Assurer le développement commercial en veillant à la satisfaction du client / prospect, mettre en œuvre les actions nécessaires
- Assurer des négociations complexes
- Analyser les besoins et proposer des solutions adaptées
- Echanger / Négocier / Convaincre / Anticiper les attentes des clients
- Développer et animer un réseau opérationnel de clients et partenaires
- Avoir des connaissances économiques, juridiques et maîtriser 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
- Orientation client
- Grande aisance relationnelle
- Capacité à créer une relation de long terme, de confiance
- Vision globale et stratégique, sens politique, diplomatie

- Capacité à prendre en charge une relation commerciale globale, analyser les besoins des clients et proposer les offres adaptées aux situations
- Capacité à travailler en équipe, en collectif et en réseau pluridisciplinaire
- Sens de l'organisation personnelle et collective, rigueur, méthode et souci du reporting
- Autonomie, esprit d'initiative, d'anticipation et réactivité
- Disponibilité, engagement