

CHARGÉ / CHARGÉE DE DÉVELOPPEMENT TERRITORIAL PRÊTEUR F/H – DR OCCITANIE



Référence de l'offre : 2lkvevwwhr

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

Date de publication : 27/04/2026

Filières : Relation clientèle/Commercial/Marketing

Type de contrat : CDI

Catégorie de contrat : Cadre

Localisation de l'offre : Toulouse (31000)

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.

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 oeuvre les programmes territoriaux auxquels la BDT contribue et en accompagnant les différents clients et leur projets en ingénierie, prêt et investissement.

Banque des Territoires - Direction du réseau - Direction régionale Occitanie

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.

L'équipe

Vous intégrerez l'équipe du développement commercial en charge des Départements 12, 46, 81

Les chargés de développement de la DR Occitanie sont les points d'entrée des demandes émanant du territoire.

Le candidat viendra remplacer la chargée de développement prêt de l'équipe territoriale 12,46,81 en apportant ses compétences dans une logique d'approfondissement des relations créées avec les bailleurs sociaux, les collectivités territoriales et les établissements médico-sociaux pour faire face aux enjeux d'adaptation aux changements climatiques, d'attractivité de ces territoires ruraux en zone de montagne et de cohésion sociale.

Le poste implique de nombreux déplacements à l'échelle régionale.

DESCRIPTION DU POSTE

Mission générale

Rattaché au Directeur Territorial, le Chargé de Développement Territorial a pour mission sur le territoire Tarn- Lot – Aveyron de :

- Prospector, Promouvoir et commercialiser l'offre de la Banque des Territoires sur son périmètre d'intervention (prêt – ingénierie territoriale).
- 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 et assurer le suivi des résultats sur les métiers du financement.
- Piloter et/ou participer au montage de projets pour répondre au besoin client et garantir leur aboutissement.
- Animer le réseau de partenaires et/ou clients et/ou correspondants et/ou prescripteurs.
- Assurer la conformité de ses dossiers et la mise à jour des informations réglementaires 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.

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.
- Prospector de nouveaux clients sur son périmètre d'intervention métier et territorial.
- Développer et renforcer les relations commerciales avec ses clients (collectivités, OLS, opérateurs, SEM/SPL, emprunteurs privés).
- Contribuer à analyser et assurer l'ingénierie technique et financière des projets de financement à destination des clientèles concernées.
- Conseiller, appuyer et accompagner les clients dans la structuration et le montage de leurs projets.
- Réaliser les diligences KYC et met à jour régulièrement les informations réglementaires sur la connaissance clients de son portefeuille.
- Mettre en œuvre le plan d'actions de la politique commerciale et en assurer son suivi.
- 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 en transversalité la fluidité d'instruction des dossiers via un partage permanent d'informations entre les différentes parties prenantes (clients, pôle appui au développement, ...).
- Assurer les contrôles de 1er niveau et la conformité de ses dossiers d'instruction tels que décrits dans les procédures métiers.
- 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.
- Déployer les dispositifs en partenariat avec l'Etat et notamment, le NPNRU (Nouveau programme de renouvellement urbain), Action cœur de ville, Petites villes de demain, Territoire d'industrie sur les prêts et l'ingénierie.
- Proposer des stratégies financières aux clients avec l'appui des équipes de l'analyse financière et contribuer aux analyses financières prospectives.

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

- Connaissance de l'offre globale de la Banque des Territoires (prêteur OLS, SPL, habitat spécifique et ingénierie territoriale) et des missions exercées en Direction Régionale et des politiques publiques locales.
- Connaissance de l'organisation administrative (Etat, collectivités) de la France.
- Appétence pour le domaine financier et l'ingénierie territoriale.
- La connaissance des modalités de montage de projets (juridiques, techniques et financières) et des différents modes d'intervention et de financements serait un plus apprécié.

Compétences

- Capacité à prendre en charge une relation commerciale globale.
- Capacité d'analyse des besoins des clients et proposer des solutions adaptées.
- Capacité à convaincre, négocier, 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 une appétence marquée pour la compréhension du contexte local, socio-économique des territoires et des interactions public / privé.
- Travailler en mode projet et le cas échéant assurer la chefferie de projet.
- Assurer la coordination et la coopération entre les différentes parties prenantes : clients internes et externes, partenaires...
- Capacité d'adaptation à une grande diversité de sujets à traiter.
- Savoir rédiger et exprimer son argumentation.

Savoirs être

- Sens de l'écoute et de la reformulation.
- Rigueur, méthode et capacité d'organisation.
- 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.
- Grande aisance relationnelle.
- Maîtrise des outils bureautiques usuels.

Permis B – poste impliquant de nombreux déplacements sur un territoire vaste