

CHARGÉ / CHARGÉE DE DÉVELOPPEMENT TERRITORIAL – PRÊTEUR F/H



Référence de l'offre : 06u2zrququ

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

Date de publication : 06/03/2026

Filières : Relation clientèle/Commercial/Marketing

Type de contrat : CDI

Catégorie de contrat : Cadre

Localisation de l'offre : Rouen (76000)

Éligibilité télétravail : Oui

Régime de travail : Forfait

Prime variable sur objectif : PVO à 8%

Encadrant : Non

DESCRIPTION DE LA CAISSE DES DÉPÔTS

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.

Chiffres clés

Ø 2 implantations en Normandie : Rouen et Caen

Ø 42 collaborateurs au service du développement des territoires

Ø 3 plaques territoriales : Région, Seine-Maritime & Eure, Manche-Orne et Calvados

Ø Activité de la Direction régionale :

- prêt au secteur public local et prêt habitat social : 1,4 Md€
- investissement en fonds propres : 13 M€
- montant des prêts aux professions juridiques : 13 M€

L'équipe

Vous intégrerez l'équipe du développement commercial et territorial en charge de la promotion de l'offre de la Banque des Territoires et du déploiement du plan d'action commercial sur la région Normandie. Le pôle développement commercial et territorial est composé de 3 plaques : Région, Seine Maritime et Eure, Manche-Orne- Calvados.

Le titulaire du poste est rattaché au directeur territorial de la plaque Région.

Le mot du manager

Vous intégrerez un collectif dynamique au service du développement des territoires orienté clients et résultats.

DESCRIPTION DU POSTE

Mission générale

- Contribuer à la réalisation des objectifs de la Banque des Territoires définis dans le cadre des Lettres d'Objectifs régionales auprès de son portefeuille de clients et rendre compte de ses résultats ;
- Contribuer sur le territoire, auprès de son portefeuille de clients, au montage d'opérations de financement (prêt) dans le respect des orientations définies par la Banque des Territoires ;
- Mettre en œuvre et relayer la politique commerciale définie par l'Etablissement pour l'appui au développement des territoires ;
- Apporter des réponses diligentes aux demandes de ces clientèles, dans le respect des engagements de qualité de service de la Banque des Territoires et des procédures en vigueur ;
- Instruire, en lien avec les différents services compétents (direction de l'appui au développement de la direction régionale), les dossiers d'ingénierie et de prêts de son périmètre territorial ;
- Animer le réseau de partenaires, des clients et des correspondants, dans le cadre de son périmètre de délégation.

Activités :

- Assure une veille commerciale des différents projets sur son territoire et connaît les grands enjeux stratégiques de développement de son territoire ;
- Promeut l'offre d'ingénierie et de financements de la Banque des Territoires auprès des clientèles du secteur public local de son portefeuille et développe des projets de financement sur les segments de clientèle qui lui sont affectés en vue de l'élaboration d'une offre ;
- Assure des missions de conseil, d'appui notamment en matière d'analyse et d'ingénierie technique et financière aux acteurs locaux dans leurs démarches de développement territorial en lien avec l'analyste financier ;
- Propose des stratégies financières aux clients avec l'appui des équipes de l'analyse financière ;
- Se positionne comme un partenaire financier de confiance. Conseille et accompagne les clients : (SA d'HLM, offices HLM, Etablissements Publics, associations et collectivités territoriales) en matière d'ingénierie technique et financière ;
- Prépare et présente les dossiers aux différents comités d'engagement (hors bailleurs sociaux) et mobilise les compétences internes et externes nécessaires ;
- Travaille en mode projet avec les collaborateurs du pôle d'appui au développement et des départements de la Direction des prêts et de la direction juridique et de façon transversale avec les collaborateurs de la Direction régionale ;
- Représente la Caisse des Dépôts au sein des comités de pilotage, et des instances locales constituées avec des partenaires pour lesquels il/elle est désigné(e) ;
- Assure des mandats de représentant de la Caisse des Dépôts au sein des instances de gouvernance d'associations et de sociétés dans lesquels il/elle est nommé(e) par les instances compétentes ;
- Partage et fait circuler les informations émanant des clients et contribue à la bonne alimentation des outils et systèmes d'information de la Caisse des Dépôts ;
- Alerte en temps réel sa hiérarchie et la direction régionale de toute situation sensible ou stratégique dont il aurait connaissance sur son territoire.

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.

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

- Ø Connaissance du groupe Caisse des Dépôts, des missions de l'Etablissement Public et des différentes missions exercées en directions régionales, connaissance des politiques publiques locales ;
- Ø Connaissances des mécanismes de financements du secteur public local et du monde du logement social ;
- Ø Connaissance de l'offre de la Banque des Territoires.

Compétences

- Développement commercial ;
- Maîtrise de la relation clientèle ;

- Compétences économiques, financières et bancaires (pratique du montage de dossiers de financements et compétences en analyse financière) ; Analyser les besoins et proposer des solutions adaptées ;
- Capacité à convaincre et à anticiper les attentes de la clientèle ;
- Capacité à travailler en équipe, en mode projet, en collectif et en réseau pluridisciplinaire ;
- Esprit d'initiative, d'anticipation et réactivité ;
- Disponibilité, engagement et capacité à couvrir le périmètre géographique de compétence confié pour apporter un service de qualité aux clientèles du territoire.

Savoirs-être

- Grande aisance relationnelle et de négociation avec les décideurs locaux ;
- Esprit d'initiative, d'anticipation et réactivité ;
- Assertivité et bienveillance ;
- Capacité à travailler en équipe, en collectif et en réseau pluridisciplinaire