

CHARGÉ / CHARGÉE DE DÉVELOPPEMENT TERRITORIAL THEMATIQUE GRAND AGE SANTE – DR CENTRE-VDL



Référence de l'offre : huensbj13d

Intitulé : CHARGÉ / CHARGÉE DE DÉVELOPPEMENT TERRITORIAL THEMATIQUE GRAND AGE SANTE - DR CENTRE-VDL

Date de publication : 13/04/2026

Filières : Relation clientèle/Commercial/Marketing

Type de contrat : CDI

Catégorie de contrat : Cadre

Localisation de l'offre : Orléans (45000)

Éligibilité télétravail : Oui

Régime de travail : Forfait

Prime variable sur objectif : PVO à 8%

Encadrement : Non

DESCRIPTION DE LA CAISSE DES DÉPÔTS

Banque des Territoires - Direction du réseau - Direction régionale Centre-Val de Loire

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 en 2025

- 40 collaborateurs

Dont 20 au pôle développement commercial et territorial

o 2 implantations : Orléans (45) et Tours (37)

o 4 plaques territoriales

- Activité de la DR

o Habitat social : 443 M€

o Secteur public local : 288 M€

o Entreprises : 11 M€

o Professions Juridiques : 17 M€ de financement

o 14 villes labélisées Action Cœur de Ville ; 9 Territoires Industrie ; 99 petites villes de demain ;

o 43 participations en portefeuille

L'équipe

Au sein du pôle de développement de développement commercial et territorial, le poste s'intègre dans l'équipe en charge des partenariats régionaux, de l'Economie sociale et solidaire et des programmes nationaux (ACV, PVD, TI, QPV, mandats confiés par l'Etat).

Cette équipe, placée sous la responsabilité du responsable de la coordination régionale, est également composée d'un(e) chargé(e) de développement France 2030, d'un chargé de développement ESS-programmes nationaux.

Elle interagit au quotidien avec l'ensemble des équipes de la direction régionale, principalement les équipes territoriales, mais aussi de l'appui au développement et du secrétariat général.

DESCRIPTION DU POSTE

Basé(e) à Orléans et rattaché(e) au responsable de la coordination régionale, le ou 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
- Mettre en œuvre sur son territoire la politique commerciale définie par la Direction régionale
- Être responsable de la réalisation de ses objectifs, définis en fonction de 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

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

Le/la titulaire du poste assurera le développement des activités de la Banque des Territoires sur le secteur de la santé et du médico-social à l'échelle régionale, ainsi que sur le Secteur Public local pour les acteurs régionaux. Cette activité nécessitera la présentation et la mise en place des offres de la Banque des Territoires dont l'ingénierie territoriale et la mobilisation des programmes. Dans ce cadre, il/elle devra :

- Connaître les grands enjeux stratégiques de développement du territoire et de son périmètre d'intervention
- Assurer une veille commerciale, détecter les opportunités des différents projets et développer un vivier d'affaires
- Prospector de nouveaux clients
- Développer et renforcer les relations commerciales avec les clients
- 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
- Apprécier la situation d'un client ou d'un dossier en s'appropriant les analyses financières rétrospectives réalisées par la direction des risques et en s'appuyant sur les avis juridiques et avis métier
- 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 au responsable de la coordination régionale, 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.
- Assurer en interne la diffusion des informations et le partage des compétences sur la thématique en responsabilité

Activités complémentaires

Le/la titulaire du poste pourra également être amené(e) à :

- Instruire les demandes de prêts et co instruire les projets d'investissement dans le domaine de la Santé et du Grand Âge

- Conseiller et accompagner les clients en matière d'ingénierie territoriale ou de programmes
- Accompagner, gérer et suivre, le cas échéant, des projets lauréats de programmes nationaux France 2030

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, ingénierie territoriale), des missions exercées en Direction Régionale et des politiques publiques locales.
- Expériences concrètes dans la thématique du poste

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 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

Savoir-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
- v Disponibilité, engagement