CHARGÉ / CHARGÉE DE RELATION RÉSEAUX DU PÔLE MARKETING OPÉRATIONNEL F/H



Référence de l'offre : t0y18gn3b1
Intitulé : CHARGÉ / CHARGÉE DE RELATION RÉSEAUX DU PÔLE MARKETING OPÉRATIONNEL F/H
Date de publication : 13/11/2026
Filières : Relation clientèle/Commercial/Marketing
Type de contrat : CDD
Catégorie de contrat : Non cadre
Localisation de l'offre : Paris (75007)
Éligibilité télétravail : Non
Régime de travail : Forfait
Prime variable sur objectif : PVO à 6%
Encadrant : 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 social, entreprises publiques locales et des professions juridiques.

Ce poste se situe au sein du département Marketing et Développement de la **Direction des Clientèles Bancaires (DCB)** de la Banque des Territoires.

La DCB en chiffres :

? **90 milliards d'euros** de dépôts gérés ?**300 millions d'opérations** traitées chaque année ? **30 000 clients** institutionnels et professionnels :

- **Professions juridiques** (notaires, commissaires de justice, administrateurs et mandataires judiciaires…)
- **Acteurs publics locaux** (entreprises publiques locales, organismes de logement social…)
- **Régimes de protection sociale** (Sécurité sociale, retraites)
- **Agents du Groupe Caisse des Dépôts**

La DCB joue un **rôle essentiel** dans la performance financière de la Banque des Territoires, tout en contribuant activement à ses **missions d'intérêt général** dans les territoires. Elle permet notamment la **constitution de ressources longues**, essentielles au financement des projets locaux et nationaux.

DESCRIPTION DU POSTE

Au sein du pôle marketing opérationnel, vous rejoindrez l'équipe relations réseau. Cette équipe de quatre chargés(es) de relations réseau assure l'accompagnement des commerciaux en région et contribue au dispositif national d'animation métier sur l'ensemble des produits et services destinés aux clients (prestations bancaires, financements, placements, et parcours digitaux) et des outils collaborateurs. Il (elle) assure l'interface entre la stratégie commerciale pilotée par la Direction du réseau et les dispositifs d'appui métier bancaire. Il(elle) est garant(e) des dispositifs génériques d'accompagnement relatifs au métier bancaire (animations et formations). Il assure également la communication aux clients.

L’équipe contribue également à la coordination de projets transverses impliquant différents interlocuteurs de la DCB et veille à la cohérence des actions et dispositifs déployés**.**

Ce rôle central du (de la) chargé(e) de relations réseaux conduit à travailler avec des interlocuteurs très variés : chargés de marketing, équipes commerciales en région, chargés de communication, chargés de formation RH, experts, autres départements de la DCB….

VOS MISSIONS PRINCIPALES

Animation des commerciaux en région :

- Organiser et animer des visios hebdomadaires : gestion rigoureuse du calendrier, recherche de nouvelles thématiques pertinentes, aide à la conception des supports de présentation, et élaboration de questionnaire de satisfaction dans une démarche d’amélioration continue

- Organiser des journées d’équipe en présentiel (de 20 à 200 personnes) : gestion logistique, conception du programme, gestion des intervenants, animation des ateliers…en ayant cœur à proposer des contenus innovants

- Contribuer à l’organisation du congrès des notaires

- Assurer l’appui métier (via notamment la gestion d’une boite mail commune) : répondre quotidiennement aux questions du réseau concernant la commercialisation de nos offres

Marketing opérationnel et contenu

- Contribuer à la mise en marché des nouvelles offres de « prestations bancaires et monétiques » ou de leurs évolutions, en travaillant en synergie avec les services marketing « Clients » et « Offres et Services »

- Proposer et mettre en œuvre le plan de communication lié au lancement d’offres (rédaction d’e-mailing, actions de communications…)

- Gérer le cycle de vie des supports de communication et d’aide à la vente : veiller à leur actualisation, mettre à jour une partie des documents et assurer leur mise à disposition sur les outils dédiés

- Assurer un suivi des indicateurs de performance pour mesurer l’impact des actions

Communication et digital

- Concevoir et rédiger une newsletter trimestrielle à destination de nos clients

- Contribuer à l’enrichissement et l’animation éditoriale du site internet de la Banque des Territoires

Missions transverses

- Vous pourrez être amené(e) à intervenir en appui sur d’autres missions du service

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.

PROFIL RECHERCHE

- Diplômé(e) d’une formation supérieure en marketing/communication

- Vous justifiez d’une première expérience acquise dans le secteur Banque.

Compétences requises

Compétences techniques

- Expérience d’animation de réseau
- Connaissance des produits et services bancaires
- Aisance dans la rédaction de supports
- Maitrise des outils collaboratifs (Microsoft office, sharepoint…)
- Appétence pour les solutions digitales

Aptitudes professionnelles

- Pédagogie et sens commercial avec une aisance pour la prise de parole

- Autonomie, rigueur et créativité
- Capacité de coordination
- Adaptabilité pour répondre aux besoins évolutifs des commerciaux et des clients
- Esprit d’équipe et aisance relationnelle pour travailler avec des interlocuteurs variés