

CHEF / CHEFFE DE PRODUIT SENIOR MARKETING PRODUITS ET SERVICES BANCAIRES



Référence de l'offre : ansph7k7tm

Intitulé : CHEF / CHEFFE DE PRODUIT SENIOR MARKETING PRODUITS ET SERVICES BANCAIRES

Date de publication : 07/05/2026

Filières : Relation clientèle/Commercial/Marketing

Type de contrat : CDI

Catégorie de contrat : Cadre

Localisation de l'offre : Paris (75007)

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 social, entreprises publiques locales et des professions juridiques.

Vous rejoignez la Direction des Clientèles Bancaires au sein du Département Marketing. Vous intégrerez l'équipe Marketing Offres et Services, composée de chefs de produit en charge des offres bancaires, des solutions de financement, de placements et des projets digitaux.

Au quotidien vous travaillerez en lien étroit avec les équipes commerciales, les experts métiers (risques, juridique, IT, data) ainsi qu'avec des partenaires externes.

Le poste s'inscrit dans un contexte de transformation des services bancaires (digitalisation des parcours, nouveaux usages de paiement, innovation), avec des enjeux forts d'expérience client, de performance des offres et de développement de nouvelles solutions.

PERIMETRE DE L'EQUIPE MARKETING OFFRES ET SERVICES / POLE PRESTATIONS BANCAIRES

Portefeuille de produits et services bancaires, notamment :

- Moyens de paiement et d'encaissement (virements, cartes, e-commerce...).
- Banque à distance et parcours digitaux.
- Services de gestion et de sécurisation des flux.
- Offres et innovations liées aux nouveaux usages (paiements instantanés, actifs numériques, etc.).

DESCRIPTION DU POSTE

Piloter un portefeuille de produits et services bancaires, de leur conception à leur mise en marché, et en assurer la performance dans une logique de satisfaction client et de développement de l'activité.

Pilotage de l'offre marketing

- Définir et faire évoluer les produits en lien avec les besoins clients et la stratégie.
- Analyser le marché, suivre les tendances et réaliser des benchmarks.
- Construire et piloter la feuille de route produits.
- Développement de nouvelles offres, par exemple : déploiement de nouvelles solutions de paiement (Wero, instant payment), analyse des opportunités liées aux cryptoactifs et nouveaux usages financiers, adaptation des offres aux besoins spécifiques de clients grands comptes.

Développement & mise en marché

- Concevoir les offres et les parcours clients (notamment digitaux) et veiller à leur mise en conformité.
- Piloter les projets de lancement en coordination avec les équipes internes (IT, juridique, risques, relation réseau...).
- Définir le mix marketing (positionnement, tarification, distribution, communication).

Exemples : refonte de parcours digitaux de banque à distance, lancement de nouvelles offres de services de paiement ou de gestion des flux, structuration d'offres dédiées à des segments clients spécifiques.

Suivi de la performance

- Mettre en place et suivre les indicateurs de performance.
- Analyser les usages et la rentabilité des offres.
- Identifier et activer les leviers d'optimisation.

Animation & coordination

- Animer fonctionnellement un portefeuille de produits et coordonner les parties prenantes (expertise, filière SI, DAJCD, BDTD, DRT).
- Accompagner les équipes commerciales (supports, argumentaires, formation).
- Contribuer aux appels d'offres et projets transverses.

Exemples : appui en expertise auprès des équipes commerciales sur des dossiers complexes ou grands comptes, contribution à des réponses à appels d'offres, coordination avec partenaires internes et externes.

Amélioration continue

- Contribuer à la simplification et à l'optimisation des processus
- Participer à l'évolution des offres et des parcours clients

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.

Compétences

- Expérience confirmée de 5 à 10 ans en marketing produit, idéalement dans les services bancaires.
- Bonne compréhension des produits bancaires, des parcours clients et des enjeux réglementaires.
- Capacité à piloter des projets transverses impliquant de multiples acteurs.
- Appétence pour les sujets digitaux, data et SI.

Qualités

- Capacité à comprendre les besoins des clients.
- Esprit d'analyse et de synthèse.
- Rigueur et sens de l'organisation.
- Capacité à travailler en transversal et à fédérer, aisance relationnelle.
- Autonomie et sens du résultat.