

DIRECTEUR TERRITORIAL / DIRECTRICE TERRITORIALE F/H



Référence de l'offre : oyhoe3e5bo

Intitulé : DIRECTEUR TERRITORIAL / DIRECTRICE TERRITORIALE F/H

Date de publication : 17/04/2026

Filières : Relation clientèle/Commercial/Marketing

Type de contrat : CDI

Catégorie de contrat : Cadre

Localisation de l'offre : Nancy (54000)

Éligibilité télétravail : Oui

Régime de travail : Forfait

Prime variable sur objectif : PVO à 12%

Encadrant : Oui

DESCRIPTION DE LA CAISSE DES DÉPÔTS

Banque des Territoires - Direction du réseau - Direction régionale Grand Est

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 38 implantations territoriales afin d'être mieux identifiée auprès de ses clients et au plus près d'eux.

- Effectifs de la Direction régionale

85 collaborateurs dont 37 dans les équipes commerciales qui sont répartis sur :

- 3 implantations : 14 commerciaux sur Strasbourg, 11 sur Nancy et 11 sur Chalons
- 6 plaques territoriales : Haut-Rhin et Bas-Rhin, Eurométropole de Strasbourg, Moselle, Meurthe et Moselle & Vosges, Ardennes & Marne, Aube & Haute-Marne & Meuse

- Activités de la Direction Régionale en 2025 :

- Investissement (fonds propres) : 50 M€
- Montant des prêts contractualisés : 1 835 M€
- Nombre de clients PJ : 755
- 22 villes labellisées Action Cœur de Ville, 15 territoires d'industrie ; 116 quartiers prioritaires Politique De la Ville

DESCRIPTION DU POSTE

Mission générale

Vous aurez pour missions principales de :

- Contribuer à l'élaboration de la stratégie commerciale régionale et la décliner opérationnellement sur votre plaque territoriale Meurthe-et-Moselle (54) et Vosges (88).
- Encadrer et accompagner l'équipe de Chargés de Développement Territoriaux (5 collaborateurs) de votre plaque territoriale dans un objectif de développement des compétences des collaborateurs et d'optimisation des résultats économiques.
- Porter et promouvoir l'offre globale de la Banque des Territoires sur votre périmètre d'intervention territorial.

- Incarner le rôle de référent commercial auprès des grands acteurs institutionnels et partenaires privés en articulation avec la Directeur(trice) du Développement Commercial et Territorial. Être garant de la réponse apportée au client au regard de l'intérêt de la Banque des Territoires.
- Comprendre et analyser le besoin du client par rapport au territoire pour y apporter la meilleure réponse au niveau de la Banque des Territoires.
- Piloter le plan d'action commercial de sa plaque territoriale et être responsable de la réalisation des objectifs (5,5 M€ pour les entreprises ; 51 M€ pour le secteur public local ; 187 M€ pour l'habitat social et 4 M€ pour les professions juridiques).
- Animer le réseau de partenaires locaux et des clients.
- S'assurer du bon fonctionnement transversal avec les autres équipes de la Direction Régionale et des directions métiers

Vous êtes membre du comité de direction de la Direction régionale et du Comité régional d'engagement.

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

- Être l'interlocuteur référent auprès des clients de sa plaque territoriale (1340 tiers répartis sur les 4 grands segments de clientèle).
- Développer la connaissance de son écosystème pour répondre au mieux sur les perspectives du territoire et assurer une veille sur les opportunités sur sa plaque territoriale.
- Identifier, prospecter et développer les opportunités commerciales de la Banque des Territoires.
- Négocier et développer les relations avec les clients et les partenaires.
- Assurer, avec les Chargés de Développement Territoriaux les missions de conseil et d'appui auprès des clients (projet de financement, de développement, structures d'exercice, restructurations, investissements et contribuer au montage et au pilotage de projets.
- Arbitrer et présenter les dossiers en comité d'engagement.
- Représenter la Banque des Territoires auprès des partenaires publics (collectivités locales, Etat...) et des partenaires privés.
- Garantir et défendre les intérêts patrimoniaux de la CDC (mandats sociaux, ...).
- Assurer le reporting auprès du (de la) Directeur(trice) du Développement Commercial et Territorial et du comité de Direction.
- Animer son collectif de travail en pilotant l'action commerciale de son portefeuille et en déléguant l'autonomie suffisante à son équipe afin d'atteindre les objectifs attendus.

Dans le cadre de notre ambition d'impulser une dynamique de pourvoi des postes via la mobilité interne et afin d'offrir un parcours professionnel riche d'opportunités au plus grand nombre de collaboratrices et de collaborateurs de l'EP, nous proposons que ce poste soit éligible à une durée optimale d'occupation de 5 ans maximums. Cette durée reste indicative.

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, bancaire, ingénierie territoriale), des missions exercées en Direction Régionale et des politiques publiques locales.

Compétences

- Manager dans un esprit de coopération et de performance collective.
- Motiver, partager avec son équipe régulièrement.
- Accompagner ses collaborateurs en renforçant leur autonomie.
- Piloter son activité commerciale.
- Négocier et développer un portefeuille client.
- Convaincre et anticiper les attentes de la clientèle.
- Identifier et analyser les besoins de son territoire (analyse, conseil), orienter les clients / prospects vers les offres de la Banque des territoires (prêt, investissement, bancaire, ingénierie territoriale, etc.).
- Détenir une culture financière et une connaissance des outils et des doctrines d'intervention de la Banque des Territoires (prêts, investissements, ingénierie, finances locales ...).
- Maîtriser l'ingénierie financière et le montage de projets (juridiques, techniques et financières).

Savoirs-être

- Leadership.
- Sens du dialogue, de l'écoute et de la disponibilité.
- Capacité à transmettre ses connaissances pour faire évoluer son équipe.
- Esprit d'initiative, d'anticipation et de réactivité.
- Capacité à gérer des situations complexes.
- Grande aisance relationnelle.
- Sens du client et du résultat.
- Capacité à travailler en transversal.
- Faculté de synthèse et à proposer des arbitrages.