

DIRECTEUR TERRITORIAL / DIRECTRICE TERRITORIALE - DR NVELLE-AQUITAINE F/H



Poitiers (86000), France

Référence : b0dnyt8wj7



Type de contrat : CDI

Date de démarrage : Dès que possible

37.5h/semaine

Qualification : Non précisé

Email de réponse à l'annonce :

job-ref-q275wk7urr@emploi.beetween.com

Entreprise

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.

Créée en 2018 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 sociale, entreprises publiques locales et des professions juridiques.

La Direction du réseau déploie le spectre de l'offre de la BDT au niveau local en s'appuyant sur 16 directions régionales, dont elle assure le pilotage commercial. Elle mobilise les savoir-faire ainsi que les expertises territoriales de ses équipes pour répondre aux besoins et attentes des clients de la BDT, en mettant également en œuvre les programmes territoriaux auxquels la BDT contribue et en accompagnant les différents clients et leur projets en ingénierie, prêt et investissement.

Chiffres clés de la Direction régionale Nouvelle-Aquitaine :

- Ø Effectif de la Direction régionale : 90 agents
- Ø 5 implantations (Bordeaux, Limoges, Pau, Poitiers, La Rochelle)
- Ø 8 plaques territoriales (4 Nord / 4 Sud)

Objectifs de la Direction régionale en 2025

- Ø Secteur public local (dont EPL et hôpitaux) : 325 M€
- Ø Secteur habitat social : 900 M€
- Ø Secteur entreprise : 60 M€
- Ø Secteur professions juridiques : 35 M€

Ø 22 villes labélisées Action Cœur de Ville ; 14 Territoires d'industrie ; 81 quartiers prioritaires Politique de la Ville ; 197 villes lauréates PVD

L'équipe

Au sein de la direction régionale Nouvelle Aquitaine, vous intégrerez la direction du développement commercial et territorial Nord composée de 20 collaborateurs. Vous dirigez l'équipe territoriale en charge des départements de la Vienne (86) et des Deux-Sèvres (79), comprenant quatre communes « Action Cœur de Ville » : Poitiers et Châtellerauld (86), Niort et Bressuire (79). L'équipe territoriale est composée d'un(e) DT, d'un CDT investisseur, d'un CDT prêteur, d'une CDT bancaire et d'une CDT bancaire en apprentissage.

Le mot du manager

Rejoignez la direction régionale de Nouvelle Aquitaine et devenez l'interlocuteur incontournable des principaux acteurs du développement de la Vienne et des Deux-Sèvres ! Le Poitou offre une diversité d'enjeux de développement qui nourriront votre curiosité et votre volonté de relever des défis concrets : le développement économique (tourisme, production d'énergies renouvelables, industries), les enjeux de développement urbain, l'accompagnement de la ruralité (projets médico-sociaux et accès aux soins, petites villes de demain, villages d'avenir, bâti scolaire, création et rénovation des infrastructures – eau, numérique, mobilités). Vous dirigerez une équipe expérimentée et très engagée, sur des sujets variés et un territoire en proximité, avec une large autonomie !

Mission

missions principales :

- Encadrer et accompagner une équipe de 4 chargés de développement territoriaux, dont une apprentie, dans un objectif de développement des compétences des collaborateurs et d'optimisation des résultats économiques.
- Promouvoir l'offre globale de la Banque des Territoires sur votre périmètre d'intervention territorial (départements de la Vienne et des Deux Sèvres)
- Contribuer à l'élaboration de la stratégie commerciale régionale et la décliner opérationnellement sur son périmètre d'action.
- Piloter le plan d'action commercial de sa plaque territoriale et être responsable de la réalisation des objectifs
- Incarner le rôle de référent BDT auprès des grands acteurs institutionnels et partenaires privés en articulation avec le directeur du développement commercial et territorial.
- Animer le réseau de partenaires locaux et des clients : comprendre et analyser le besoin du client par rapport au territoire pour y apporter la meilleure réponse Banque des Territoires. Être garant de la réponse apportée au client au regard de l'intérêt de la Banque des Territoires.
- 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 élargi (CODIR-E) de la direction régionale, du comité régional d'engagement (CRE), du cercle managérial de direction ainsi que du comité commercial de la zone Nord (CODEV).

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 (815 000 habitants, soit 13 % de la Nouvelle Aquitaine). Vienne et Deux-Sèvres sont deux départements à dominante rurale structurés autour de pôles urbains forts (Poitiers, Niort, Châtellerauld) et bien desservis par les réseaux de transport régionaux et nationaux. Poitiers, organisée en communauté urbaine et 3ème ville de la Région, est principalement orientée vers le tertiaire public et le tourisme (Futuroscope). La plaque comprend 7 bailleurs sociaux (dont 1 Immobilière Atlantic Aménagement intervenant sur 5 départements) et de nombreux autres partenaires locaux (EPL, EP de santé, CCI).
- Représenter la Banque des Territoires auprès des partenaires publics (collectivités locales, Etat) et des partenaires privés et au sein des comités de pilotage et des instances régionales, territoriales et locales constituées avec des acteurs de l'économie mixte (SEM patrimoniales, énergétique et touristiques) ou du secteur privé.

- 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 (assurer le sourcing des projets au regard des spécificités du territoire, des axes stratégiques de la BDT et de la doctrine d'intervention).
- Développer l'offre de la Banque des territoires sur l'ensemble des métiers (bancaire, investisseur et prêteur).
- 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
- Garantir et défendre les intérêts patrimoniaux de la CDC (mandats sociaux)
- Assurer le reporting auprès du directeur 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

Profil recherché

Connaissances

1. 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

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

Savoirs être

1. Leadership
2. Sens du dialogue, de l'écoute et de la disponibilité
3. Capacité à transmettre ses connaissances pour faire évoluer son équipe
4. Esprit d'initiative, d'anticipation et de réactivité
5. Capacité à gérer des situations complexes

6. Avoir la capacité de dépasser les logiques de plaque et travailler en transversalité
7. Favoriser la coopération
8. Grande aisance relationnelle
9. Sens du client et du résultat
10. Capacité à travailler en transversal
11. Faculté de synthèse et à proposer des arbitrages et des solutions.

Informations complémentaires

Salaire : Non précisé