

CHARGÉ / CHARGÉE DE DÉVELOPPEMENT TERRITORIAL INVESTISSEUR F/H – DR ARA



Référence de l'offre : mnbg8zv87j

Intitulé : CHARGÉ / CHARGÉE DE DÉVELOPPEMENT TERRITORIAL INVESTISSEUR F/H - DR ARA

Date de publication : 04/09/2026

Filières : Relation clientèle/Commercial/Marketing

Type de contrat : CDI

Catégorie de contrat : Cadre

Localisation de l'offre : Grenoble (38000)

Éligibilité télétravail : Oui

Régime de travail : Forfait

Prime variable sur objectif : PVO à 8%

Encadrant : Non

DESCRIPTION DE LA CAISSE DES DÉPÔTS

Banque des Territoires - Direction du réseau - Direction régionale Auvergne-Rhône-Alpes

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

- Effectifs de la Direction régionale : 95 personnes

dont équipes commerciales :

- 3 implantations : Lyon, Grenoble et Clermont-Ferrand
- 7 plaques territoriales

- Activité de la Direction régionale 2025

- Investissement (fonds propres) : 74.1 M€
- Prêts : 3.6 Mds€
- Professions Juridiques : 1.102 clients ; 30 M€
- 27 villes labélisées Action Cœur de Ville ; 18 Territoires Industrie ; Quartiers prioritaires politique de la Ville : 19 d'intérêt National et 34 d'intérêt Régional ; 124 villes labellisées Petite Ville de Demain

L'équipe

Vous intégrerez l'équipe Arc Alpin, aux côtés de six autres Chargés de Développement Territorial, d'une assistante métier et d'un apprenti en appui à l'instruction des dossiers de financement

Le mot du manager

Nous accueillerons avec plaisir une personne dynamique, fortement motivée par le développement territorial, appréciant le travail en équipe et la diversité des missions. Nous sommes une petite implantation où la pluralité des sollicitations enrichit l'activité quotidienne.

DESCRIPTION DU POSTE

Rattaché au Directeur Territorial Arc Alpin (Départements Isère – Savoie - Haute-Savoie), le/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 métier et territorial
- Mettre en œuvre sur son territoire la politique commerciale définie par la Direction régionale
- Être responsable de la réalisation de ses objectifs définie dans la Lettre d'Objectif de la Direction régionale et le Plan d'Actions commerciales,
- Piloter et/ou participer au montage de projets pour répondre au besoin client et garantir son aboutissement

Le territoire d'intervention sera le Département de la Haute-Savoie. Ce territoire dynamique en croissance est fortement impacté par sa zone frontalière avec la Suisse, les enjeux de surfréquentation touristique et est confronté à une nécessité d'adaptation au changement climatique.

Ce territoire exigeant nécessite un collaborateur engagé, expert dans son métier et disposé à la rencontre des acteurs de terrain.

Activités principales

- S'approprier les grands enjeux stratégiques de développement de son territoire
- Assurer une veille commerciale, détecter les opportunités des différents projets et développer un vivier d'affaires
- Prospector de nouveaux clients sur son périmètre d'intervention métier et territorial en assurant une présence renforcée sur le terrain
- Développer et renforcer les relations commerciales avec ses 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
- 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 Directeur Territorial, 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
- Représenter la CDC dans l'exercice de ses mandats en qualité d'administrateur ou représentant de l'actionnaire dans des sociétés privées (SCI, SAS, ...) ou SEM (mandat social, comité technique, comité d'engagements ...)
- Assurer la mise en place des crédits d'ingénierie en lien avec l'Assistante Métier et le Pôle d'Appui du Développement

Missions principales

Spécificité Investisseur

- Développer les démarches de développement avec les partenaires et acteurs permettant de sourcer des dossiers relevant du champ de l'investissement

- Assurer les missions de conseil et d'appui aux clients dans le montage d'opérations d'investissement local dans les domaines de l'immobilier, des énergies renouvelables et de l'efficacité énergétique, de la mobilité, du numérique, ...
- Contribuer à l'analyse financière, économique et juridique des dossiers et participer à leur structuration pour permettre leur entrée en vigueur,
- Assurer l'ingénierie technique et financière des projets territoriaux,
- Elaborer des simulations économiques et en évaluer les risques et la rentabilité
- Contribuer au montage juridique et financier des projets d'investissement de son portefeuille

Spécificité Développement Territorial Collectivités Locales

- Assurer une représentation dans les instances de pilotage, de décisions des dispositifs type ACV et PVD et au cours des manifestations commerciales (salons des maires, conventions, partenariats, inaugurations...)
- Conseiller et accompagner les clients Collectivités territoriales en matière d'ingénierie technique et financière lors de prises de contact entrantes (site internet, salons, échanges divers)
- Développer les démarches commerciales à destination des collectivités territoriales (communes, EPCI, syndicats...) sur l'ensemble des thématiques prôné : Eau et Assainissement, rénovation énergétique, infrastructures.
- Participer au processus de mise en place des prêts au secteur public local en contribuant à l'analyse économique et juridique des dossiers dans le cadre d'un travail d'équipe avec le(la) chargé(e) de relation clientèle en charge de l'instruction des dossiers relevant du SPL;

- 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, par exemple participer à des projets transversaux liés à votre activité.

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 (notamment investisseur et offre du secteur public local) avec une 1ère expérience sur un poste similaire, des missions exercées en Direction Régionale et des politiques publiques locales,
- Disposer d'un socle solide de connaissances économiques, financières et juridiques

Compétences

- Analyser les besoins d'un client et proposer des solutions adaptées
- Développer et animer un réseau opérationnel de clients et partenaires
- Goût pour le contact territorial et la rencontre des partenaires et acteurs de terrain
- Maîtriser l'analyse financière
- Assurer des négociations complexes
- Avoir une appétence 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

Savoirs-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
- Disponibilité, engagement
- Loyauté
- Autonomie
- Curiosité