



FICHE DE DESCRIPTION DE POSTE

POLE
Développement économique et enseignement supérieur

1 - TITRE DU POSTE

Catégorie : A

Filière : Administrative

Cadre d'emplois : Administrateur ou Attaché territorial

Intitulé : **chef de projet attractivité et implantation**

Mission générale :

Au sein de la Direction développement économique et enseignement supérieur, et en relation étroite avec le Directeur, le **chef de projet attractivité et implantation** aura pour mission principale de détecter les projets de création ou de transfert d'entreprises en Ile-de-France afin de réaliser des actions de prospection directe. Vous assurerez ensuite la gestion des projets, jusqu'à l'implantation effective de l'entreprise.

- **Mettre en œuvre la stratégie de marketing territorial articulée autour des « idées nouvelles pour l'industrie »**
 - ✓ Mettre en œuvre une démarche et des actions de marketing
 - ✓ Mettre à jour, en relation étroite avec les professionnels de l'immobilier, la direction de l'aménagement, la direction de la communication et notre SPLA, les contenus des supports de commercialisation et de promotion nécessaires au travail de vente du territoire : plaquettes, argumentaires, site internet, lettres d'information...

- **Organiser la prospection des entreprises des secteurs prioritaires pour détecter et concrétiser des projets d'implantation sur le territoire communautaire**
 - ✓ Réaliser des actions de prospection directe, en lien avec des prestataires et partenaires spécialisés (agences régionale et départementale de développement, AFIL...). visant à détecter des projets d'implantation ou de développement d'entreprises : envoi de mails, relances téléphoniques, prise de rendez-vous, entretiens avec les dirigeants
 - ✓ Préparer l'argumentation pour concrétiser le projet : présentation de l'offre, conception d'un dossier de candidature spécifique en réponse au cahier des charges de la société, relance régulière du prospect
 - ✓ Gestion du projet d'implantation : mise en réseau, recherche de solutions immobilières, organisation des visites de l'entreprise, suivi des négociations

- **Assurer la commercialisation du foncier et des programmes immobiliers à vocation économique**

- ✓ Piloter le montage et assurer la commercialisation de projets immobiliers complexes
- ✓ Créer un carnet d'adresse de directeurs de développement, de directeur immobilier, de fédérations professionnelles, clubs de décideurs, de cabinet de consulting en réorganisation
- ✓ Organisation de rencontres d'entreprises et d'investisseurs (SIMI...)
- ✓ Assurer le suivi du marché de l'immobilier, participer à la mise en place d'outils de suivi et de pilotage des actions.
- ✓ Animer l'atelier immobilier qui réunit les promoteurs, commercialisateurs et aménageurs présents sur le territoire

Profil :

Compétences techniques nécessaires :

- Expérience de la prospection d'entreprise ou d'un métier d'ingénieur d'affaires (B to B)
- Connaissance du marché de l'immobilier d'entreprise
- Création et gestion de portefeuille clients
- Capacités à négocier
- Connaissance des pratiques et des acteurs du développement territorial
- Gestion de fichiers, maîtrise des techniques de prospection (emailing, courriers, contacts téléphoniques...) et de relations commerciales
- Maîtrise d'outils Informatiques et internet : maîtrise tableur, traitement de texte et gestion de bases de données

Vous disposez de connaissances des techniques de prospection et d'une expérience de démarches commerciales idéalement en collectivité ou pour le compte de collectivités.

Contact : Hervé BOLARD, Directeur, herve.bolard@cerypontoise.fr