

SERVICE PUBLIC / ADMINISTRATIONS

Chef de projet "prospection et implantation d'entreprises" (h/f) - LM-2025-016

POSTULER AVANT LE 16 MAI 2025

Référence de l'offre : 3jqd0k8q5z

Un poste de chef de projet « Prospection et implantation d'entreprises » (par référence à la catégorie A, cadre d'emplois des attachés ou des ingénieurs territoriaux) est à pourvoir au sein de la direction de l'attractivité, rattachée au pôle « attractivité et développement économique » de Limoges Métropole.

Le développement économique, tout comme le développement durable, est l'un des deux piliers fondamentaux du projet de territoire de Limoges Métropole, avec des enjeux significatifs et des attentes élevées. Dans le cadre de sa stratégie d'attractivité et de son ambition d'accroître le nombre d'entreprises sur le territoire, Limoges Métropole recrute son futur chargé de mission (h/f) pour la prospection et l'implantation d'entreprises.

Publié le 28 Mars 2025

✓ **POSTULER EN LIGNE**

Présentation de Limoges Métropole

Second pôle urbain de Nouvelle-Aquitaine, Limoges Métropole est une communauté urbaine, située dans le département de la Haute-Vienne, en région Nouvelle-Aquitaine. Constituée de 20 communes et rassemblant plus de 210 000 habitants, elle vous accueille au sein d'un territoire dynamique et préservé, offrant une qualité de vie exceptionnelle entre ville et nature.

Elle assure grâce à plus de 900 agents la gestion des services de proximité et contribue également à la réalisation de grands projets dans des domaines variés et stratégiques (développement économique, insertion professionnelle, aménagement du territoire, habitat, renouvellement urbain, mobilités...).

Savoir-faire et filières d'excellence, dynamisme économique, rayonnement international, excellente qualité de l'air et de l'eau, faible prix de l'immobilier, fluidité de circulation, les nombreux atouts de la communauté urbaine

offrent un cadre de vie privilégié.

Limoges Métropole, un territoire innovant, à vivre et à découvrir.

Missions

L'agent recruté, placé sous l'autorité de la directrice de l'attractivité et en étroite collaboration avec les équipes de la direction du développement économique, aura en charge les missions et activités suivantes :

> Détection et prospection d'entreprises

Mener une veille économique territoriale et sectorielle afin d'identifier des opportunités et définir un plan de prospection exogène d'entreprises et investisseurs. Déterminer les cibles : filières d'excellence, secteurs d'activité porteurs, etc.

Mener des campagnes de prospection active (identifier et contacter des entreprises susceptibles de s'implanter sur le territoire en utilisant des bases de données, des réseaux professionnels ; participer à des événements sectoriels et des salons professionnels, suivi et relance des prospects, analyse des résultats des actions menées)

> Promotion du territoire

Qualifier les projets et analyse des besoins (comprendre les besoins spécifiques des entreprises cibles et proposer des solutions adaptées pour leur implantation, réalisation d'argumentaires ciblés)

Mettre en avant les atouts et les opportunités du territoire pour convaincre les entreprises de s'y installer.

> Accompagnement des entreprises

En transverse avec les équipes du pôle développement économique et acteurs du territoire (consulaires, Associations d'entreprises, etc.), assister les entreprises dans toutes les étapes de leur implantation (mise en réseau, recherche de solutions immobilières, organisation des visites de l'entreprise sur le territoire, recrutement, suivi des négociations...)

Maintenir une relation continue avec les entreprises implantées pour assurer leur satisfaction et favoriser leur développement (suivi et fidélisation).

> Veille et analyse économique

Suivre les tendances du marché et les évolutions des filières locales.

Analyser la concurrence territoriale pour adapter la stratégie d'attractivité.

Suivre des indicateurs de performance sur l'impact des actions menées : nombre de projets détectés, nombre de projets implantés, nombre d'emplois annoncés, qualité des relations établies, satisfaction des entreprises implantées.

> Animation et développement des réseaux

Constituer un réseau local de prescripteurs et de contacts susceptibles de repérer dans leur environnement des porteurs de projets d'implantation.

Collaborer avec la Chambre de Commerce et d'Industrie, les pôles de compétitivité, Territoires d'Industrie, etc.

Créer des synergies entre entreprises locales et nouveaux partenaires/investisseurs.

Profil (qualifications et compétences)

- › Bac + 5 en stratégie commerciale, développement économique et territorial ou expérience significative dans ces domaines
- › Expérience préalable dans une fonction de prospection commerciale en entreprise, et/ou agence de développement économique, collectivité territoriale.
- › Connaissance du fonctionnement général des collectivités territoriales et de leurs établissements publics
- › Connaissance de l'écosystème du développement économique
- › Compréhension des enjeux du monde de l'entreprise
- › Compréhension des problématiques relevant de la vie des entreprises
- › Capacité à analyser les données économiques et à identifier des opportunités
- › Maîtrise des techniques de prospection
- › Qualités d'organisation et de méthode
- › Capacité d'analyse et d'évaluation
- › Qualités de communication (écrit et oral)
- › Capacité de négociation et de persuasion
- › Aisance relationnelle
- › Qualités d'écoute
- › Autonomie
- › Rigueur
- › Proactivité
- › Sens de l'initiative
- › Adaptabilité
- › Disponibilité
- › Résilience : capacité à gérer les refus et à persévérer
- › Sens du travail en équipe et capacité à travailler en transversalité
- › Capacité à piloter un projet
- › Dynamisme

Conditions d'exercice

Temps de travail

Temps complet - 38 heures 20 par semaine (droits RTT 19 jours par an)

Horaires variables applicables

Télétravail envisageable (après 6 mois d'ancienneté - jours à définir selon les nécessités de service)

Lieu d'affectation

Siège social de Limoges Métropole - 19 rue Bernard Palissy

Divers

Déplacements fréquents (permis B obligatoire)

Informations complémentaires

Ce poste est ouvert aux agents contractuels en application des articles L.332-24, L. 332-25 et L. 332-26 du code général de la fonction publique (dispositif du contrat de projet).

Les personnes intéressées par ce poste peuvent contacter pour tous renseignements **Madame Céline AUPETIT, directrice de l'attractivité** » au **05.55.10.66.83**.

Elles peuvent faire acte de candidature en adressant leur **lettre de motivation** ainsi que leur **CV à l'attention du Président de Limoges Métropole en mentionnant impérativement le numéro de l'offre LM-2025-016**.

Ils peuvent aussi en parler...

« Intégrer Limoges Métropole en tant que chef de projet pour la prospection et l'implantation d'entreprises, c'est jouer un rôle crucial dans le dynamisme économique de notre territoire. Votre mission consistera à détecter des opportunités et à attirer de nouvelles entreprises. Le défi à relever est passionnant : au sein d'une équipe dynamique et en étroite collaboration avec de nombreux acteurs locaux, vous serez un élément clé dans l'attraction et la fidélisation des entreprises, contribuant ainsi à la création d'emplois et à la croissance de notre territoire ».

Céline Aupetit, Directrice Attractivité
