



Offre d'emploi - Contrat à Durée Indéterminée

H/F – Chargé(e) de mission prospection et développement économique

L'Agence de Développement économique Nord Franche-Comté (ADN-FC) a pour mission de **susciter et favoriser la création de nouvelles richesses économiques tout en veillant à préserver l'économie existante de l'un des tout premiers bassins industriels français aux portes de la Suisse et de l'Allemagne. L'une de ses missions consiste à prospecter certaines filières ou entreprises pour en faciliter l'implantation en Nord Franche-Comté.**

A ce titre, l'ADN-FC recrute un(e) Chargé(e) de mission prospection et développement économique au sein d'une équipe de 4 personnes.

Le pôle prospection propose une stratégie commerciale, développe et met à jour la base de prospects, élabore le discours de prospection, organise la participation de l'ADN-FC à des salons, suit la relation avec nos prestataires extérieurs, engage ses propres campagnes de prospection, émet puis gère les offres clients et se charge de l'accompagnement des prospects jusqu'à leur implantation définitive.

Le pôle développement économique est au contact quotidien des chefs d'entreprises industrielles ou de services à l'industrie déjà implantées en Nord Franche-Comté. Son rôle est d'être un facilitateur dans la bonne réalisation de leurs projets mais aussi à leurs côtés en cas de difficultés

Par ailleurs, l'ADN-FC pilote et anime le Cluster des Technologies Innovantes de la Santé (Cluster TIS), visant à diversifier le tissu économique local. Comptant actuellement une centaine de membres, il a pour mission de fédérer les entreprises du secteur de la Santé dans un périmètre allant de la Suisse à Besançon, et même au-delà.

Missions

1. Prospection

- Mise en œuvre de campagnes de prospection thématiques (filières, secteurs géographiques, métiers, événements...) :
 - Constitution de fichiers cibles
 - Création et gestion de mailings
 - Phoning en approche initiale ou relance de mailings
 - Suivi des contacts en cours
- Prise en main d'outils de veille ou bases de données pour alimenter le ciblage fin et qualifié des campagnes de prospection
- Exploitation et traitement (mailing ou phoning) des résultats des outils de détection numérique type IP tracking
- Participation à des salons ou manifestations ciblés, dans le but de détecter des projets d'implantation d'entreprises : méthodologie, préparation amont avec l'équipe, prise de rendez-vous (mailing ou phoning), visite salon, relance et suivi post rendez-vous...
- A horizon d'un semestre d'activité, rédaction de documents d'offres territoriales simples en appui à l'équipe prospection en charge de l'émission de ces offres

2. Développement économique

- Assurer la visite et le suivi d'une trentaine d'entreprises

Dans le cadre de l'accompagnement et du suivi de ces entreprises, il sera souhaité que le chargé de mission puisse acquérir in fine les compétences en termes de conseils en immobilier/foncier d'entreprises (analyse des demandes et compositions d'offres suite à un CDC) et d'aides

potentiellement mobilisables en fonction des projets de développement. Les premiers éléments de connaissance seront à acquérir avec l'appui des cadres de l'agence d'ici la fin du premier semestre d'activité.

3. Animation du Cluster des Technologies Innovantes de la Santé (Cluster TIS)

En appui à la chef de projets en charge du Cluster TIS :

- Organisation : tenue à jour de l'annuaire des membres
- Animation : gestion de la communication à l'attention des membres, animation du réseau via une plateforme collaborative numérique
- Préparation et participation aux manifestations du Cluster

Formation et expérience souhaitée

Formation commerciale minimum BAC+2 ou équivalent

Première expérience réussie dans une fonction à dominante commerciale

Une expérience de la prospection dans le domaine du développement économique serait un plus.

Qualités requises :

- Connaissance du monde industriel
- Fibre commerciale
- Capacités de contact, de communication et à établir des relations efficaces
- Capacité à décrypter les stratégies d'expansion des entreprises à partir de tendances filières ou de signaux de veille présents ou à créer
- Capacité à travailler en équipe
- Maîtrise de la langue anglaise impérative (lu, parlé, écrit)
- Autonomie

Poste

- Statut : personnel non cadre du secteur privé – passage au statut de cadre possible avec l'ancienneté
- Temps plein
- Rémunération : 25 à 35 K€ brut + primes selon profil et expériences
- Date de prise de poste : immédiate

Envoyer lettre de motivation et CV à :

ADN-FC - Gilles CASSOTTI – Directeur
1 avenue de la Gare TGV – 90400 MEROUX

gilles.cassotti@adnfc.fr

<https://www.invest-in-nord-franche-comte.fr/fr>

