



## DEFINITION DE FONCTION

---

### Notre Client :

Officialisée le 21 octobre 2021, la nouvelle Agence d'attractivité BLUE résulte du rapprochement des communautés d'agglomération Sète Agglopolo Méditerranée et Hérault Méditerranée (34), avec le soutien de la Région Occitanie Pyrénées Méditerranée et de la CCI de l'Hérault.

Par la création de cette Agence, les deux collectivités affirment leur volonté de promouvoir la nouvelle destination économique « Sète Cap d'Agde Méditerranée », née de la réunion des deux territoires, et d'attirer de nouvelles entreprises créatrices d'emploi dans des secteurs d'avenir et innovants.

A l'heure où la crise sanitaire et la généralisation du télétravail rebattent les cartes en faveur des territoires, BLUE a pour ambition de faire émerger une destination économique unique à l'échelle nationale et internationale qui s'appuie d'ores-et-déjà sur des atouts indéniables parmi lesquels : 51 parcs d'activités économiques, 4 pépinières d'entreprises, 1 port régional Sète Port Sud de France, la 1ère station balnéaire de France (Cap d'Agde), la 1ère station thermale de France (Balaruc les Bains), 1 Aéroport Béziers Cap d'Agde et un 2ème à proximité directe, celui de Montpellier, et enfin 1 carrefour autoroutier A9, A61, A75 facilitateur de déplacements.

Concrètement, l'Agence de développement économique constituera un guichet unique pour la nouvelle destination afin de prospecter, accueillir et orienter les porteurs de projets et investisseurs, et favoriser leur implantation grâce à une offre territoriale particulièrement attractive. C'est dans ce contexte que l'Agence BLUE recrute un :

### **CHEF DE PROJET ATTRACTIVITE ET PROSPECTION (F/H)**

---

### Le poste :

CHEF DE PROJET ATTRACTIVITE ET PROSPECTION (F/H)

Basé à Sète, dans les locaux de la communauté d'agglomération, et sous l'autorité du Directeur de l'Agence, il s'agit de participer à la définition et à la mise en œuvre la feuille de route « Attractivité, Prospection et Accompagnement » des porteurs de projets accompagnés par l'Agence, en vue de développer le nombre d'implantations d'entreprises sur le territoire.

Les missions non limitatives sont regroupées autour de trois axes principaux :

1. Attractivité
  - a. Participer à la définition de la feuille de route de l'Agence
  - b. Participer à la coordination technique et opérationnelle du fonctionnement de l'Agence
  - c. Assurer le suivi et le reporting des opérations auprès du Directeur

2. Prospection
  - a. Proposer et mettre en œuvre une stratégie de prospection exogène dans les filières existantes ou émergentes cibles,
  - b. Proposer, élaborer et conduire des actions de prospection, en lien avec le cabinet conseil et le service promotion/marketing,
  - c. Assurer une veille économique et déceler les opportunités : Suivre les évolutions des marchés et des entreprises des filières cibles,
  
3. Accompagner les porteurs de projets endogènes/exogènes dans le cadre du guichet unique de l'Agence, en coordination avec les structures partenaires et le cabinet conseil :
  - a. Qualifier les contacts issus de la prospection ou des demandes spontanées et obtenir le cahier des charges des projets d'implantation,
  - b. Produire et suivre les dossiers d'offre,
  - c. Mener les rendez-vous avec les prospects et organiser les visites,
  - d. Animer les réunions du Guichet unique de l'Agence et développer l'offre de services et les synergies entre les partenaires,
  - e. Assurer le suivi des entreprises implantées, leur insertion dans l'écosystème local.

Le poste implique des déplacements en Région et en France, et la présence active dans les réseaux professionnels.

---

## **Le(la) candidat(e) :**

De formation supérieure (Bac+5 minimum - cursus économique, gestion, juridique), vous possédez une expérience confirmée de 5 ans minimum qui vous a permis de développer votre culture économique/Business dans une structure de type Agence de développement/attractivité ou équivalente.

Vous maîtrisez l'environnement du développement économique et de l'attractivité territoriale et disposez de solides connaissances dans les processus d'implantation et d'accompagnement des entreprises.

Votre ouverture d'esprit et votre capacité d'écoute font de vous une personne à la fois communicante et convaincante.

Autonome sans être indépendant(e), vous aimez le travail en équipe et votre résistance au stress vous permet de travailler sur plusieurs projets en même temps.

D'un naturel tenace et d'esprit analytique, vous appréciez la recherche de solutions et avez à cœur de délivrer une prestation de service personnalisée, adaptée et de qualité.

Votre capacité à mobiliser les énergies, votre réactivité, et votre rigueur seront des atouts déterminants dans la réussite à ce poste.

Enfin, vous disposez d'une bonne maîtrise de la langue anglaise à l'écrit comme à l'oral.

## **Il est proposé :**

- le titre de CHEF DE PROJET ATTRACTIVITE ET PROSPECTION (F/H),
- un contrat en CDI à pourvoir dès que possible,
- un statut agent de maîtrise ou de cadre selon profil
- une rémunération entre 38 et 42 K€ bruts annuels selon profil,
- et surtout un véritable challenge : participer activement au développement économique et à la promotion d'un territoire.

**Merci de postuler uniquement par le site internet du FLORIAN MANTIONE INSTITUT dans la rubrique offres d'emploi.**