

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.

Nous recrutons au sein du pôle « attractivité et développement économique », un

**Chef de projet « prospection et implantation d'entreprises » (h/f)**

*(Catégorie A - cadre d'emplois des attachés ou des ingénieurs territoriaux)*

**CONTRAT DE PROJET**

**Contexte :**

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.

**Missions :**

Rattaché à la directrice de l'attractivité et en étroite collaboration avec les équipes de la direction du développement économique, vous aurez 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 :**

Titulaire d’un Bac +5 en stratégie commerciale, développement économique et territorial, ou disposant d’une expérience significative dans ces domaines, vous justifiez d’une expérience en prospection commerciale, en entreprise, en agence de développement économique ou en collectivité territoriale.

Vous connaissez le fonctionnement des collectivités territoriales et de leurs établissements publics, ainsi que de l’écosystème du développement économique. Vous comprenez les enjeux du monde de l’entreprise et êtes capable d’analyser les données économiques pour identifier des opportunités.

Doté d’une maîtrise des techniques de prospection, vous faites preuve de rigueur, d’autonomie et de proactivité. Vos qualités relationnelles, votre capacité de persuasion et votre sens de l’écoute vous permettent d’interagir efficacement avec différents interlocuteurs. Vous êtes également à l’aise dans la gestion de projets et le travail en équipe, en faisant preuve d’adaptabilité et de résilience face aux défis.

Votre dynamisme, votre sens de l’initiative et votre organisation seront des atouts pour réussir dans cette fonction.

Poste situé à Limoges - Déplacements fréquents (permis B obligatoire)

**Avantages :**

- 25 jours de congés et 19 jours de RTT (temps de travail 38h20)
- Horaires variables
- Aide à la restauration (restaurants administratifs, titres restaurant)
- Aide aux déplacements et au stationnement
- Télétravail envisageable (après 6 mois d'ancienneté - jours à définir selon les nécessités de service)
- Politique RH active (formation, mobilité, qualité de vie au travail...)
- Comité d'entreprise (chèques vacances, tickets loisirs, participation centre de loisirs, commandes groupées...)

**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).*

Pour tous renseignements, vous pouvez contacter : **Madame Céline AUPETIT, directrice de l'attractivité » au 05.55.10.66.83.**

**Merci d'adresser votre candidature (lettre de motivation et CV à l'attention du Président de Limoges Métropole en mentionnant impérativement le numéro de l'offre LM-2025-016**  
[job-ref-4pjfg9v9cz@emploi.beetween.com](mailto:job-ref-4pjfg9v9cz@emploi.beetween.com)

**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**