

ACCOMPAGNEMENT des ENTREPRISES

ACCUEIL ET IMPLANTATION D'ENTREPRISES

MISSION

Prospecter les entreprises sur le plan national et international pour les faire venir sur le territoire dont ils assurent la promotion

Les différentes tâches :

Création ou mise à jour en permanence des informations relatives au territoire (en rapport avec l'implantation d'entreprises) :

- ◆ La situation et les moyens de communication,
- ◆ Les données socio-économiques, (population, économie...),
- ◆ La formation, la recherche et les pôles d'excellence,
- ◆ La qualité de vie, la culture et l'histoire du territoire,
- ◆ Les moyens de développement (zones d'accueil, etc.).

Promotion et notoriété du territoire :

- ◆ Réalise et diffuse des plaquettes, des études sectorielles, des lettres d'information,
- ◆ Participe à des réseaux d'information (et sites Web),
- ◆ Assure les relations presse et la communication en général,
- ◆ Participe à des salons ou à des manifestations de promotion.

Prospection des entreprises (marketing des entreprises à prospector) :

- ◆ Détermine une stratégie de prospection en accord avec le territoire,
- ◆ Assure l'identification des cibles et pôles d'excellence,
- ◆ Conduit les actions de prospection jusqu'à la détermination des clients potentiels.
- ◆ Accueil des entreprises :

- ◆ Met à leur disposition les offres foncières et immobilières,

- ◆ "Vend" le territoire en présentant l'environnement économique et les données spécifiques au secteur,

- ◆ Informe les entreprises sur les aides européennes, nationales, régionales,

- ◆ Aide et réalise l'interface sur les dossiers d'aide,

- ◆ Fait l'interface avec les acteurs locaux pendant toutes les étapes d'implantation, accompagne l'aide à la décision,

- ◆ Favorise l'intégration dans le milieu local.

- ◆ Relations avec le milieu professionnel régional : financiers, banques, capital risque, aides publiques collectivités, Europe, Etat, Région, entreprises en général et milieux d'affaires.

Participation à la réflexion sur l'économie locale :

- ◆ Prépare les décisions des élus sur la répartition et le montant des aides à accorder par les collectivités locales, ainsi que sur les problèmes d'implantation.

COMPETENCES

Connaissance de l'entreprise

Connaissances en marketing et communication

Connaissance de l'immobilier et du foncier

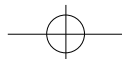
Connaissance de l'environnement économique

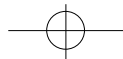
Connaissance des aides

Connaissance de l'environnement économique local

Connaissance de l'administration publique et des collectivités locales

Connaissance des langues étrangères en fonction des pays cibles





ACCOMPAGNEMENT des ENTREPRISES

IMMOBILIER D'ENTREPRISES

MISSION

Prospecter les entreprises sur le plan national et international pour les faire venir sur le territoire dont ils assurent la promotion.

Les différentes tâches :

- ◆ Recherche permanente de locaux et de terrains
- ◆ Constitution et gestion d'une base de données des offres immobilières :
- ◆ Prospection des entreprises et proposition de solutions foncières ou immobilières :
- ◆ Conduit les actions de prospection et de dialogue avec des clients potentiels,
- ◆ Met à leur disposition les offres foncières et immobilières,
- ◆ "Vend" la zone d'activité en présentant l'environnement économique et les données spécifiques au secteur.
- ◆ Analyse du projet du client pour en déterminer l'éligibilité :
- ◆ Informe les entreprises sur les aides possibles,
- ◆ Participe activement au montage financier du dossier auprès des banques et collectivités, jusqu'à la négociation du plan de financement,
- ◆ Accompagne l'entreprise jusqu'à l'aboutissement du projet.
- ◆ Participation à la réflexion sur l'économie locale :
- ◆ Prépare les décisions des élus sur la répartition et le montant des aides à accorder par les collectivités locales, ainsi que sur les problèmes d'implantation.

EXPÉRIENCE

- ◆ Expérience analogue, ou expérience d'entreprise en marketing, agent immobilier.

CAPACITES LIEES A L'EMPLOI

- ◆ Relationnel car c'est un métier de marketing en liaison avec de nombreuses personnes ou organismes,
- ◆ Commercial car il faut "vendre" un territoire.

COMPETENCES

Connaissance de l'entreprise
 Connaissances en marketing et communication
 Connaissance de l'immobilier et du foncier
 Connaissance de l'environnement économique
 Connaissance des aides
 Connaissance de l'environnement économique local
 Connaissance de l'administration publique et des collectivités locales

