

I L'EPAMARNE

EPAMARNE et EPAFRANCE sont des établissements publics d'aménagement de l'Etat (EPIC) chargés de développer la ville nouvelle de Marne-la-Vallée. Les effectifs sont de 120 personnes, et le chiffre d'affaires annuel est d'environ 65 millions d'euros.

La politique du « Grand Paris » initiée par le Président de la République et le renouveau du pôle touristique constitué autour des parcs Disney donnent un nouvel élan au développement de la ville nouvelle de Marne-la-Vallée.

II Le poste

La Direction du Développement et du Marketing est chargée du marketing territorial, de la prospection et de la commercialisation dans le champ du développement économique.

A ce titre elle assure la mise en œuvre d'une démarche visant à déterminer la politique d'offre de produits immobiliers et fonciers de l'Etablissement, à développer les relations de partenariat avec les acteurs publics, économiques, de la formation et de la recherche, et à promouvoir Marne-la-Vallée et les clusters Ville durable et Tourisme auprès des décideurs et relais d'opinion.

Elle est le point d'entrée et l'interlocuteur privilégié pour l'ensemble des agents économiques (entreprises, investisseurs, professionnels de l'immobilier, ...). Elle assure la prospection et la commercialisation des produits à destination économique (activités, bureaux, grands commerces, hôtellerie, formation, ...) sur l'ensemble de Marne-la-Vallée.

En intégrant les enjeux d'attractivité de Marne-la-Vallée, dans la dynamique du Grand Paris et en lien avec les acteurs du territoire, le/la Chargé(e) de développement économique et marketing territorial mobilise son expertise économique, territoriale et immobilière ainsi que ses capacités de négociation en faveur de développement et de la commercialisation du foncier économique.

Il/Elle assure, en transversalité, le pilotage, l'évaluation, l'adaptation le cas échéant des actions dont il a la responsabilité, en mobilisant ressources et expertises au sein des directions de l'Etablissement.

Activités principales du poste :

- Proposer et mettre en œuvre la démarche et les actions de marketing territorial (diagnostic, cibles, objectifs, moyens) permettant de définir et élaborer les produits liés à l'offre territoriale ainsi que les actions de promotion et de prospection vers les utilisateurs et les professionnels de l'immobilier. Piloter des études de marché et de faisabilité.

- Piloter le montage et assurer la commercialisation de projets complexes et/ou ayant un fort impact pour le territoire, ainsi que des opérations permettant de définir ou renforcer ses polarités économiques : prospection, négociations, mise en adéquation des besoins, appui au montage des dossiers clients, mobilisation des acteurs économiques et institutionnels, mise en place du contrat de vente.
- Assurer le suivi du marché de l'immobilier et participer à la mise en place et au suivi des outils collaboratifs et de pilotage des actions de la DDM. (GRC, reporting, bases de données commerciales, veille économique ...), ainsi qu'à la définition de la politique de prix des fonciers développés.
- Produire et rédiger les contenus des supports de commercialisation et de promotion.
- Contribuer, en lien direct avec les acteurs du territoire, au développement, à l'animation et à la promotion des deux clusters Ville durable et Tourisme en tant qu'interlocuteur privilégié sur le volet économique.

III. Le profil

Formation supérieure universitaire Bac+5, IEP ou grande école de commerce et expérience professionnelle confirmée dans le domaine du développement économique (promotion et attractivité d'un territoire) et de l'immobilier d'entreprise.

Excellente culture dans les domaines du :

- développement économique et du marketing territorial,
- du marché et des acteurs de l'immobilier (investisseurs, promoteurs, commercialisateurs, ...)
- de la négociation commerciale
- de l'aménagement lié à l'immobilier d'entreprise,
- et du foncier.

Connaissances juridiques et maîtrise de l'anglais seront appréciées.

Qualités :

- disponibilité,
- sens du travail en équipe,
- Relationnel aisé et capacité de négociation,
- Capacités d'analyse, vision globale et stratégique
- Force de proposition et capacité d'initiative

- Qualités rédactionnelles,
- Autonomie, rigueur, méthode et sens des responsabilités
 - Capacité à rendre compte de son action

Renseignement et candidature :

Ludovic GRELET, Consultant secteur public
Hudson – 176 avenue Charles de Gaulle
92522 NEUILLY SUR SEINE Cedex

Tel : 01 58 56 59 80
mail : ludovic.grelet@hudson.com