

Chef de Division Offre Territoriale et Promotion

1. Identification de la fonction	Chef de Division Offre Territoriale et Promotion
Rattachement hiérarchique (Fonction N+1)	Responsable du Pôle Impulsion Economique et Offre Territoriale
2. Mission	
Contribuer au développement économique de la région à travers la mobilisation de toutes les parties-prenantes pour l'élaboration d'une offre territoriale régionale intégrée ainsi que la mise en œuvre de sa promotion.	
3. Activités Principales	
<p>❖ Marketing territorial</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Contribuer à l'élaboration d'une offre territoriale attractive afin de favoriser et d'inciter les investissements au niveau de la région, en concertation avec les parties prenantes. ➤ Garantir l'élaboration d'une stratégie de marketing territorial en concertation avec les parties prenantes ➤ Proposer au gouvernement, sous couvert de l'autorité gouvernementale de tutelle, toute mesure à l'échelle nationale : <ul style="list-style-type: none"> ○ visant la mise en place d'une offre territoriale intégrée et attractive d'investissement ; ○ concernant l'emploi des ressources des Fonds créés pour l'incitation et la promotion des investissements ; ○ visant la simplification des procédures administratives afférentes à l'investissement, la réduction des délais y afférents et la promotion de l'entrepreneuriat et l'investissement ; ➤ Co-concevoir et valider les mesures incitatives et l'offre régionale avec les parties prenantes ➤ Piloter les aspects liés aux composantes de l'offre, notamment le foncier. <p>❖ Promotion</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Garantir l'élaboration et la mise en œuvre de plans de promotion et d'attractivité territoriales en direction des investisseurs ➤ Garantir la préparation et l'organisation des événements pour faire connaître et valoriser les potentialités de la région ➤ Garantir l'élaboration des campagnes périodiques de promotion ➤ Garantir le suivi des investisseurs potentiels (visites, ...) ➤ Garantir la production des guides décrivant les régimes incitatifs à l'investissement, les possibilités de financement, les partenariats disponibles...etc. ➤ Garantir l'organisation des rencontres, des journées d'informations, et des ateliers au profit des investisseurs ➤ Garantir la participation à l'animation des espaces dédiés à la vulgarisation des dispositifs incitatifs au développement de l'investissement <p>❖ Management</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Définir les objectifs de la division et gérer son équipe ➤ Fournir à la hiérarchie des indicateurs périodiques de l'état d'avancement de l'activité de son ou ses entité(s) ➤ Veiller à l'amélioration continue de la qualité des prestations de la division 	
4. Profil Requis	
<p>Formation : Diplôme d'Ecole Nationale Supérieure de l'Administration, Diplôme d'ingénieur, ou Bac+5 en sciences de gestion, de commerce, de marketing et communication.</p>	<p>Expérience : 15 ans d'expérience.</p>



5. Compétences :	
Savoir	
	Contexte politique, économique et social (régional, national et international)
	Promotion de l'entrepreneuriat et des investissements
	Ecosystème entrepreneurial et d'investissement
	Accompagnement entrepreneurial
	Législation et réglementation
	Marketing et communication événementielle
	Techniques et outils de communication
Savoir – faire	
	Capacité à animer les acteurs de l'écosystème et à établir des partenariats
	Capacité à rassembler et fédérer les synergies
	Communication de proximité et marketing événementiel
	Création d'offres de valeur
	Diagnostic et planification stratégique
	Elaboration des scénarios prospectifs et plans d'actions
	Management d'équipe et de projets
	Mise en place de processus et dispositifs organisationnels
	Elaboration de reporting d'activité
	Elaboration et déploiement des instruments de gestion
Savoir – être	
	Diplomatie
	Force de proposition
	Leadership
	Orientation client et solution
	Prise d'initiative
	Sens de l'anticipation

