



<https://latribunelibre.com/emploi/directeur-du-pole-relation-investisseurs-f-h-10>

Directeur du Pôle Relation Investisseurs F/H

Description

En postulant à cette offre, vous aurez l'opportunité de rejoindre une entreprise spécialisée dans l'investissement immobilier, un FinLab de l'immobilier. Avec plus de 110 M€ collectés depuis 2018, le groupe allie expertise financière et juridique pour sélectionner des opportunités rigoureuses. Une nouvelle dynamique s'affirme autour du restructuring, qui séduit déjà plus de 50 % des investisseurs en 2025. Chaque projet soutient l'économie réelle : sauvegarde d'emplois, rénovation d'actifs anciens et respect des normes énergétiques. Leur mission : **conjuguer performance, sécurité et impact durable pour des investisseurs exigeants.**

Vos missions si vous les acceptez :

En tant que Directeur du Pôle Relation Investisseurs, vous aurez l'occasions d'intervenir sur les missions suivantes :

Missions principales :

- Structurer le pôle relation investisseurs : outils (CRM, call center, automatisations), process (relance, scoring, pilotage), rituels d'équipe.
- Piloter la performance commerciale sur l'ensemble des compartiments (inscrits, qualifiés, inactifs, clients, CGPI, etc.).
- Accroître la collecte pour atteindre 100 M€ de collecte annuelle d'ici 30 mois.
- Co-construire la stratégie d'acquisition investisseurs avec le marketing
- Développer les partenariats distributeurs (multi-family offices, CGPI, investisseurs institutionnels).
- Manager et faire grandir l'équipe, en passant de 2 à 5 collaborateurs.
- Participer au CODIR, contribuer à la vision stratégique et représenter la voix du pôle investisseurs.

Missions secondaires :

- Organiser la veille marché & concurrence (offres concurrentes, benchmark UX, tendances distributeurs).
- Collaborer avec la BU Produit pour faire évoluer l'offre investisseurs en fonction des retours terrain.
- Assurer la transmission du savoir : onboarding, formation continue, coaching des chargés de relations investisseurs.

Qualifications

Et vous ?

Savoir-faire (Compétences techniques)

- Accompagner les équipes dans les bonnes pratiques liées au CRM

Organisme employeur
TEAM IS

Type de poste
Temps plein

Secteur
CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste
69389, LYON 09, LYON, France

Salaire de base
70000 € - **Salaire de base**
90000 €

Date de publication
28 décembre 2025 à 14:03

Valide jusqu'au
27.01.2026

- (HubSpot idéalement), suivi des KPIs, création de tableaux de bord,
- Structuration de parcours clients et relances commerciales automatisées,
 - Faire évoluer les pitches / scripts adaptés aux personae (investisseurs privés / CGPI / institutionnels),
 - Capacité à analyser les données pour adapter l'offre, identifier les gisements d'investissement et orienter les actions,
 - Culture du feedback et de l'amélioration continue,

Savoir-être (Compétences comportementales)

- Leadership structurant : capable de cadrer une équipe, de la faire monter en compétence et de piloter la performance.
- Rigueur dans l'exécution : vous allez au bout des projets, vous suivez, vous relancez, vous livrez.
- Sens de l'engagement : responsable, fiable, force d'initiative dans un contexte entrepreneurial.
- Excellente communication : à l'aise avec les interlocuteurs C-level comme avec les équipes opérationnelles.

Il en faut plus pour vous convaincre ?

L'opportunité de marquer l'histoire d'un acteur innovant, pionnier dans la niche du restructuring qui allie une triple expertise : structuration de dette privée, négociation en phase de restructuring, levée de fonds btoc et btob.

Une missions sans équivoque qui répond aux demandes du marché,

Une place au CODIR, avec un impact stratégique réel,

Un package attractif de 70 à 90 K€ (fixe + variable), selon profil,

Un bureau à Lyon, avec possibilité de travailler depuis Paris quelques jours par semaine.