



Réseaux Telecom Fibre - Business developer (H/F)

LUMIÈRE est une entreprise dynamique issue de la cession de l'activité Fibre du Groupe TDF. Opérateur d'infrastructures de fibre optique, son activité se concentre autour de plusieurs missions :

- Réponses aux appels d'offres des collectivités locales pour remporter de nouveaux contrats de Délégation de Services Publics (DSP),
- Conception et déploiement des réseaux de fibre optique,
- Exploitation technique, supervision et maintenance des réseaux,
- Commercialisation des services d'infrastructures en gros aux opérateurs Fournisseurs d'Accès Internet (FAI).

L'entreprise est composée d'une centaine de salariés, et a généré un Chiffre d'Affaires de 90M€ en 2024, avec une forte croissance prévue dans les prochaines années.

Secteur d'activité : Télécoms-Fibre

Convention Collective des Télécoms

Localisation : Montrouge

Date de début : T4 2025

Descriptif du poste

Dans le cadre de sa stratégie de croissance sur les marchés publics et de sa volonté d'innovation constante, notre entreprise recherche un(e) Business Developer pour accélérer son développement commercial auprès des collectivités territoriales, syndicats mixtes et acteurs publics.

Ce poste stratégique s'inscrit dans une logique de croissance durable, d'innovation marketing et technologique, en réponse aux grands enjeux des territoires connectés, de la transition numérique, et de la smart city.

Vous agirez à l'interface entre les équipes techniques, commerciales et marketing, avec un rôle clé dans la construction de propositions de valeur différenciantes, innovantes et techniquement solides, capables de répondre aux exigences croissantes des cahiers des charges publics. Vous interviendrez notamment dans toutes les phases des réponses à appels d'offres publics, depuis l'identification des opportunités jusqu'à la négociation finale des contrats, en collaboration avec les différentes expertises internes.

Vous serez rattaché(e) à la Direction Business Développement, et aurez la charge de contribuer et d'exécuter une stratégie efficace pour remporter les futurs appels d'offres publics.

Missions principales

Au sein de la Direction Business Development, vos responsabilités couvriront les volets suivants :

Développement commercial et stratégie

- Identifier en amont les opportunités stratégiques via une veille active des appels d'offres, des projets d'aménagement numérique du territoire et des besoins émergents des territoires
- Mettre en œuvre une stratégie proactive de sourcing des marchés à forte valeur ajoutée
- Construire des propositions de valeur différenciantes, en intégrant par exemple une dimension innovation (nouveaux usages numériques, IoT, vidéosurveillance, cybersécurité, ...)
- Nouer des relations durables avec les parties prenantes des collectivités et organismes publics

Pilotage et constitution des réponses aux appels d'offres (AO)

- Définir, piloter et coordonner les réponses aux appels d'offres publics de bout en bout (réponse technique, commerciale, financière, administrative)
- Participer activement à la rédaction des dossiers en valorisant les avantages concurrentiels auprès d'interlocuteurs variés et en travaillant la qualité rédactionnelle dans le respect des exigences de forme et de fond imposées par la commande publique
- Élaborer et contribuer à la modélisation financière des offres, en lien avec les équipes finance

Marketing des réponses et mise en avant des atouts de Lumière

- Travailler étroitement avec les équipes marketing et techniques pour valoriser l'offre dans les réponses aux AO
- Identifier les besoins émergents des collectivités pour proposer de nouvelles offres / services ou adaptations produits
- Construire des réponses mettant en avant les bénéfices d'usage, le ROI, la qualité de service et les apports techniques de la solution
- Proposer et tester de nouveaux angles d'approche dans les dossiers de candidature pour renforcer l'attractivité des offres

Innovation et différenciation

- Intégrer dans les offres des éléments différenciants : innovations technologiques, qualité de service, engagement territorial, solutions sur-mesure
- Être force de proposition sur des ajustements d'offres ou la création de nouveaux services répondant aux attentes spécifiques du client
- Maintenir une veille technologique et concurrentielle sur les innovations du marché télécoms au sens large

Relationnel et influence

- Animer et entretenir un réseau solide auprès des décideurs publics
 - Contribuer aux actions de lobbying et de représentation institutionnelle, en lien avec les fédérations et les partenaires du secteur
 - Représenter l'entreprise lors d'événements sectoriels ou salons professionnels
-

Profil recherché

Formation & expérience

- Diplômé(e) d'une école d'ingénieur généraliste, télécoms ou d'une école de commerce avec appétence technique
- Expérience significative (10 ans minimum) en développement commercial dans le secteur des télécoms, avec une expertise forte en appels d'offres publics
- Une expérience dans les domaines IoT, Smart City, ou services numériques innovants est un plus différenciant

Compétences techniques et savoir-faire

- Parfaite maîtrise des processus de réponse aux marchés publics (réglementation, gestion des délais, méthodologie AO)
- Solides connaissances techniques en télécoms / fibre / infrastructures numériques
- Capacité à concevoir des solutions (technique, marketing, financière, juridique)
- Excellentes capacités rédactionnelles, avec un discours clair, structuré et convaincant, même sur des sujets complexes
- Sens de la mise en valeur de l'offre : savoir présenter les forces de la solution avec cohérence, impact et différenciation
- Compétences en analyse financière, élaboration de modèles économiques, évaluation de rentabilité

Savoir-être/Posture

- Leadership et excellent relationnel, avec un fort pouvoir de conviction
 - Créativité, capacité à sortir des sentiers battus et à proposer des idées nouvelles
 - Esprit entrepreneurial, goût pour le challenge, orientation résultats
 - Rigueur analytique, sens du détail et autonomie dans la gestion des projets complexes
 - Capacité à travailler en transversal et à fédérer des équipes pluridisciplinaires autour d'un objectif commun
-

Spécificités du poste

- Télétravail jusqu'à 2 jours/semaine (après la période d'essai)
 - Forfait jours (210 jours/année)
-

Rémunération

- 70-90K€ (sur 12 mois), selon profil et expérience
- Part Variable : 0-25%
- Véhicule : Non

- Incentive supplémentaire à prévoir dans le cadre d'AO obtenu : 10K€ pour chaque affaire remportée générant plus de 2M€ de CA/an

Avantages

Rejoindre Lumière, c'est :

- Un secteur en pleine transformation, au cœur des enjeux de demain : inclusion numérique, aménagement du territoire, smart city...
- Un environnement stimulant mêlant technologie, innovation et relation institutionnelle
- L'opportunité d'avoir un impact direct sur la stratégie commerciale et marketing de l'entreprise
- Une culture d'entreprise valorisant l'autonomie, la créativité et la responsabilité
- Une entreprise à taille humaine experte dans son domaine
- La prise en charge d'un transport vertueux pour se rendre sur son lieu de travail (ex. : 100% de la carte de transport ou indemnité kilométrique vélo ou jusqu'à 600€ nets/an si utilisation d'un vélo/scooter/voiture électrique)
- Des tickets-restaurants acquis pendant les jours télétravaillés
- Un restaurant Inter-Entreprise
- Un CSE proposant des offres pour vos loisirs
- Une Mutuelle & Prévoyance avantageuse
- Une Participation/Intéressement