Direction des Ressources Humaines

Octobre 2026

Lieu : Au siège de LUMIERE, à Paris (75014)
Contrat : CDI
Date de début : Immédiatement
Secteur d'activité : Télécommunications – Fibre

Offre d'emploi – Responsable prospective et nouveaux marchés (H/F)

A propos de l'entreprise :

LUMIERE est un Opérateur d'infrastructures de fibre optique présent au niveau national dans cinq régions : le Val d'Oise, les Yvelines, l'Anjou, le Val de Loire et Faucigny-Glière dans les Alpes. Notre priorité est de participer au développement numérique des territoires en favorisant le passage des logements et entreprises vers le haut débit. Notre 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 génère un Chiffre d'Affaires d'environ 100M€, avec une forte croissance prévue dans les prochaines années.

LUMIÈRE est aujourd'hui un opérateur d'infrastructures reconnu par l'ARCEP (Autorité de régulation des communications électroniques, des postes et de la distribution de la presse) pour la qualité de son exploitation et le respect des exigences réglementaires en vigueur.

Descriptif du poste :

Rejoignez.Lumière.pour.inventer.les.relais.de.croissance.de.demain

La fibre a transformé les usages numériques. Mais quels seront les prochains moteurs de croissance des opérateurs d'infrastructures et de services numériques ?

Chez Lumière, nous sommes convaincus que notre avenir va au-delà des offres télécoms traditionnelles : nouveaux services numériques, infrastructures de proximité, IoT, services aux

entreprises, partenariats innovants et nouveaux modèles économiques. Autant d'opportunités à identifier, qualifier et transformer en projets concrets.

Pour accompagner cette ambition, nous créons un poste stratégique à forte visibilité auprès de la Direction Générale et de notre actionnaire.

Missions principales :

Votre rôle sera de construire et d'animer la démarche de **Business Origination / Nouveaux Marchés** de Lumière, en détectant les futurs relais de croissance, en les évaluant et en construisant les business cases associés pour préparer les décisions stratégiques.

Vous interviendrez en amont des projets, au croisement de la stratégie, de l'analyse de marché, de la finance et du développement business.

Votre mission sera avant tout de **préparer l'avenir**, plutôt que de gérer les offres existantes, prises en charge par vos collègues du département.

Vous serez intégré au sein de l'équipe Stratégie et Marketing, composé notamment de chefs de marché (Grand Public et Entreprises) et vous rapportez au Directeur Stratégie et Marketing de, membre du CODIR de Lumière.

À ce titre, vos principales missions seront les suivantes :

Anticiper les évolutions du marché

- Analyser les tendances du marché des télécommunications et des infrastructures numériques, ainsi que les évolutions technologiques, réglementaires et économiques susceptibles d'impacter notre activité.
- Identifier les nouveaux usages et les opportunités émergentes.
- Produire des analyses prospectives à destination de la Direction Générale.

Faire émerger de nouvelles opportunités

- Mettre en place et animer un processus structuré d'idéation, en collaboration avec les équipes commerciales, techniques, financières et opérationnelles.
- Collecter et qualifier les nouvelles idées de développement.
- Construire et maintenir un portefeuille d'opportunités stratégiques.

Évaluer les nouveaux marchés

- Réaliser des études de marché et des benchmarks concurrentiels et internationaux afin d'évaluer la taille et l'attractivité de nouveaux segments.
- Identifier les conditions de succès et les risques associés.
- Évaluer les modèles économiques envisageables.

Construire les business cases

- Définir les hypothèses de développement et élaborer les scénarios économiques et financiers associés, en intégrant les besoins d'investissement.

- Analyser la rentabilité et les risques.
- Formuler des recommandations argumentées à la Direction Générale.

Préparer les décisions stratégiques

- Produire les notes stratégiques, dossiers d'investissement et présentations destinés à la Direction Générale et aux actionnaires.
- Contribuer aux arbitrages sur les priorités de développement.
- Assurer le suivi des opportunités retenues jusqu'aux premières phases d'exécution.

Les sujets que vous pourrez explorer

Les opportunités étudiées pourront concerner notamment :

- Les infrastructures numériques de nouvelle génération, l'IoT et les réseaux connectés.
- Les services numériques à destination des entreprises, des collectivités et des opérateurs.
- Les modèles de partenariat innovants.
- Plus largement, tout nouveau relais de croissance créateur de valeur pour Lumière.

Le profil que nous recherchons :

Formation :

Vous êtes diplômé(e) d'une formation Bac+5, issue d'une école de commerce, d'une école d'ingénieur ou d'une université, avec idéalement une spécialisation en stratégie, finance, innovation ou télécoms.

Expérience

Vous disposez idéalement de 7 à 12 ans d'expérience dans des fonctions liées à la stratégie, au Corporate Development, au Business Development, au conseil en stratégie ou à l'innovation, acquise notamment dans les secteurs des télécoms, des infrastructures numériques ou des services B2B.

Les compétences clés

- Excellente capacité d'analyse, de structuration et de synthèse.
- Maîtrise de la construction de business plans et business cases.
- Solide culture économique.
- Excellentes compétences en communication écrite et orale.
- Maîtrise avancée de PowerPoint et Excel.

Ce qui fera la différence

Vous êtes :

- Curieux(se) et à l'aise avec l'incertitude.

- Entrepreneur(se) dans votre approche, avec la capacité de transformer une idée en plan d'action.
- Capable d'influencer et de fédérer sans autorité hiérarchique.
- Motivé(e) par la création de valeur et l'impact.

Pourquoi nous rejoindre ?

Vous aimez comprendre les marchés, identifier les opportunités avant les autres et transformer des intuitions en décisions stratégiques ?

Vous souhaitez contribuer directement à la construction des futurs relais de croissance d'un opérateur télécom de référence ? Ce poste est fait pour vous !

Spécificités du poste

- Télétravail possible (après la période d'essai).
- Forfait jours (210 jours/année).
- Déplacements ponctuels selon projets en Ile de France ou sur les territoires exploités par LUMIERE.

Rémunération

- Salaire : 70-85K€ (sur 12 mois), selon profil et expérience.
- Une part variable annuelle variant de 0 à 30% sera également attribuée en fonction de l'atteinte des objectifs fixés.

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