



<https://latribunelibre.com/emploi/responsable-commercial-f-h-255>

Responsable commercial F/H

Description

Développement d'une activité d'infrastructures télécoms territoriales

1. Contexte et ambition du projet

TERSYS est une société indépendante spécialisée dans les **infrastructures de télécommunications**. Elle dispose de **15 années d'existence**, d'une **équipe de 8 collaborateurs**, d'un **bureau d'ingénierie intégré** et d'équipes terrain opérationnelles basées à Vannes (56)

Le marché des **réseaux numériques territoriaux** connaît une croissance soutenue, portée par :

- les besoins croissants des collectivités en infrastructures numériques,
- l'évolution des usages publics et professionnels,
- la structuration des réseaux sur la **boucle locale optique**.

L'objectif du projet est d'accélérer le développement, structurer la croissance et sécuriser des marchés récurrents à moyen et long terme.

2. Périmètre délégué au responsable commercial

Le responsable commercial aura un rôle **clé** dans le développement de l'entreprise. Les missions confiées incluent notamment :

Développement commercial et stratégique

- Prospection B2B et institutionnelle
- Développement du réseau relationnel local et régional
- Structuration de la démarche commerciale
- Définition et mise en œuvre de la stratégie de croissance

Relations institutionnelles

- Relations avec les collectivités territoriales, SPL, SEM, syndicats mixtes
- Suivi des acteurs publics et parapublics du territoire
- Représentation de l'entreprise auprès des partenaires stratégiques

Appels d'offres et projets structurants

- Identification des opportunités
- Participation à la stratégie de réponse aux appels d'offres
- Coordination avec le bureau d'ingénierie pour les aspects techniques

Marketing et visibilité

- Contribution à la stratégie de communication

Organisme employeur
TERSYS

Type de poste
Temps plein

Secteur
INGÉNIERIE, ÉTUDES
TECHNIQUES

Lieu du poste
56260, VANNES, VANNES, France

Salaire de base
32000 € - **Salaire de base**
48000 €

Date de publication
23 décembre 2025 à 20:02

Valide jusqu'au
22.01.2026

- Valorisation du savoir-faire et des références de l'entreprise
- Positionnement de l'offre sur les infrastructures territoriales

3. Apports et contreparties

Ce que le candidat apporte

- Son expertise commerciale et stratégique
- Son réseau professionnel et institutionnel
- Son implication opérationnelle dans le développement
- Sa vision entrepreneuriale et sa capacité à structurer la croissance

Ce que le responsable commercial reçoit

- Une **rémunération** liée à son rôle opérationnel
- Une **participation directe à la gouvernance**
- Un partage de la valeur créée à moyen et long terme

4. Vision à moyen terme

Le projet vise à positionner durablement l'entreprise comme un **acteur reconnu des infrastructures numériques territoriales**, capable de :

- sécuriser des marchés structurants,
- accompagner les collectivités sur le long terme,
- et créer une croissance maîtrisée et rentable.

Qualifications

Profil idéal du responsable commercial

La connaissance du marché des télécommunications THD et de son contexte concurrentiel est un prérequis incontournable. Seules les candidatures présentant ce profil particulier pourront être retenues.

Expériences et compétences

- Expérience confirmée en développement commercial, B2B ou marchés publics
- Connaissances techniques en ingénierie des réseaux de télécommunication
- Capacité à dialoguer avec des décideurs publics et privés
- Vision stratégique et capacité à structurer une activité en croissance

Qualités personnelles et valeurs

- Esprit entrepreneurial
- Sens du collectif et du partenariat
- Capacité à s'inscrire dans un projet de long terme
- Rigueur, fiabilité et culture du résultat
- Appétence pour les projets à impact territorial

