Développement et commercialisation d'une solution d'optimisation des dépenses cloud

* * *

Entreprise : Opsima
Période : **2026 – 2027**
Lieu : Paris

* * *

Présentation de l'entreprise

Opsima est une startup accompagnant les entreprises dans la réduction de leurs dépenses cloud (AWS, GCP, Azure), un défi majeur exacerbé par l'essor fulgurant de l'IA. Face à l'explosion des dépenses cloud et aux difficultés des entreprises à les maintenir sous contrôle, Opsima a développé une solution algorithmique innovante, capable de réduire significativement ces coûts tout en garantissant la performance et l'intégrité des infrastructures IT.

Opsima a été fondée par une équipe d'excellence réunissant :

- Un Chief Data Officer, ancien élève de Polytechnique, avec 7 années d'expérience chez Google.
- Un Chief Executive Officer, ancien consultant McKinsey, ayant piloté les initiatives stratégiques chez Uber pendant 5 ans.
- Un Chief Technology Officer, ingénieur chevronné avec 12 ans d'expertise dans l'univers des startups technologiques.

En fonction du profil de l'étudiant(e) – business ou ingénieur – celui-ci/celle-ci aura l'opportunité de travailler en étroite collaboration avec le CEO ou le CDO, participant directement à des projets stratégiques à forte valeur ajoutée.

Descriptif des projets

Projet A : Déploiement de la solution Opsima d'optimisation des dépenses d'infrastructure IT sur un nouveau fournisseur Cloud. (profil data/ML engineer)

Au cœur d'Opsima se trouve une plateforme d'optimisation financière des dépenses cloud, alimentée par des données de pricing, d'usage et des modèles de prévision avancés. Le projet consistera à concevoir, déployer et industrialiser la chaîne data permettant de transformer ces données brutes en recommandations d'achat optimisées pour un nouveau fournisseur de Cloud: Azure.

Méthodologie et réalisation

En étroite collaboration avec le CDO et le CTO, l'alternant(e) sera en charge des chantiers suivants :

- Développement de workflows robustes d'ingestion et de transformation de données de pricing et d'usage (structuration des sources, normalisation, gestion de la qualité, automatisation).
- Création et maintenance de modèles de données de pricing avec dbt (modélisation analytique, documentation, tests, versioning).
- Conception et développement en Python d'un moteur d'optimisation d'achats d'engagements financiers (formulation mathématique, heuristiques/algorithmes, intégration dans la plateforme Opsima).
- Amélioration du ou des modèles de machine learning de forecasting de l'usage (analyse de performance actuelle, sélection de features, expérimentation de nouvelles approches, validation et mise en production).
- Mise en place d'un framework d'observabilité et de monitoring couvrant la chaîne data, le moteur d'optimisation et les modèles de forecasting (alerting, dashboards, indicateurs de fiabilité).

Mesure de l'impact

- Intégration en production des nouveaux workflows, modèles de données et moteur d'optimisation au sein du produit Opsima.
- Amélioration mesurable de la performance financière pour les clients

Projet B : Commercialisation et stratégie de croissance

Ce projet sera la continuité d'un precedent élève du Master PIC qui aura pour objectif de soutenir la croissance d'Opsima et de guider le développement de son produit innovant, en mettant l'accent sur les intéractions client et la stratégie commerciale.

- **Méthodologie et réalisation** :

L'Etudiant(e) sera chargé, en coordination avec le CEO des chantiers suivants :

- Participation aux pitch de vente, recueil et exploitation des retours clients en vue d'identifier les attentes spécifiques et d'influencer la roadmap produit en conséquence (recherche du *product market fit*)
- Définition et mise en oeuvre de la stratégie de *Go To Market* et de *Business Development* avec pour objectif d'identifier les verticales à fort potentiel et l'optimisation de l'acquisition et de la rétention clients.
- Établissement d'une approche *Test and Learn* afin de mesurer l'impact de chacune des initiatives.

- **Mesure de l'impact**
  - Succès des initiatives commerciales : acquisition et rétention de nouveaux clients issus des canaux explorés.
  - Amélioration de la satisfaction client, mesurée via des indicateurs spécifiques (NPS, feedback qualitatif).

Profil(s) recherché(s)

Nous recherchons 2 étudiant(e)s, un profil ingénieur et l'autre business en accord avec les objectifs décrits ci-dessus. Le cœur de métier d'Opsima étant de nature technique, une expérience en développement informatique et / ou data science pour le profil ingénieur est souhaitable mais pas obligatoire.

Le stage débuterait idéalement début avril-mai 2026 pour une durée de 18 mois, à discuter en fonction des disponibilités.

Nous recherchons des étudiant(e)s avec un intérêt pour la technologie, le cloud, le machine learning / l'IA, et un appétit pour l'univers des startups. Ce stage est une opportunité unique de travailler en étroite collaboration avec des entrepreneurs expérimentés pour celles et ceux qui souhaitent par la suite créer leur propres entreprises innovantes.