

Chargé(e) d'affaires en hautes technologies

RNCP12385 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	326w
Code(s) ROME	D1402, D1407
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	04/01/2020

Certificateur(s)

EURIDIS MANAGEMENT · SIRET : 41014119600056

EURIDIS management

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le métier de « chargé d'affaires en hautes technologies » consiste à vendre et négocier des produits/ services et ou prestations de conseil en hautes technologies (informatique, télécoms, ingénierie...) à l'Etat, aux entreprises privées, aux collectivités ou toute personnalité morale. Ce métier s'exerce dans des entreprises spécialisées dans les hautes technologies comme les opérateurs télécoms, les sociétés de services en ingénierie informatique, les éditeurs de logiciels, les sociétés de conseil en ingénierie informatiques...

Proposition d'actions de prospection ciblées en fonction de la stratégie commerciale de l'entreprise

Mise en œuvre des actions de prospection pour identifier de nouveaux besoins et conquérir de nouveaux clients

Organisation et gestion de son activité commerciale

Mener des entretiens pour identifier les besoins des clients

Vente et négociation

Suivi des clients et fidélisation

Coordination avec les équipes techniques

Développement de la relation avec les fournisseurs ou partenaires

Utilisation du système de veille prospective et documentaire mis en place par l'entreprise

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Analyser son portefeuille client et en tirer des enseignements pour proposer des actions de prospection

Identifier de nouveaux besoins chez des clients potentiels

Positionner, valoriser son entreprise et son offre en fonction des attentes du client et du contexte

Optimiser les chances de transformation du projet en contrat en obtenant une information complète sur son client

Présenter et argumenter sur la solution proposée pour convaincre le client de sa pertinence grâce à une préparation minutieuse

Mener ou participer à des entretiens de négociation dans la phase finale de la vente en utilisant les techniques de négociation

Evaluer son activité en termes de ratios et d'organisation pour rendre compte de ses résultats à son management

Optimiser son activité commerciale pour atteindre ou dépasser ses objectifs commerciaux

Valider auprès des équipes techniques la faisabilité du projet client et l'architecture de la solution

Assurer le suivi logistique après la vente afin d'optimiser la satisfaction du client

Mettre en place des partenariats chez un grossiste, un distributeur ou un intégrateur

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Opérateurs et intégrateurs de télécommunications
Sociétés de conseils
Sociétés de services en ingénierie informatique
Editeurs de logiciels
Constructeurs de matériels informatiques et Télécoms
Distributeurs et grossistes de solutions informatiques et Télécoms
Energie

Plus généralement toute entreprise qui développe et propose des solutions à caractère technologique aux organisations afin d'optimiser leur fonctionnement

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Chargé d'affaires
- Ingénieur commercial
- Commercial entreprises
- Conseiller commercial entreprises
- Chargés d'affaires PME/grands comptes
- Chargé de clientèle (PME / Grands comptes)
- Responsable de comptes /grands comptes
- Inside sales

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 080 €
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	37 453
Jugés difficiles à recruter	39 %
Emplois saisonniers	2 %
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique R4X91 — Technico-commerciaux

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

2/3 de professionnels, 1/3 de représentants du centre de formation

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 04/01/2020

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP343

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP34399

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.euridis-ecole.com>

<http://www.euridis-ecole.com/devenez-ingenieur-commercial/insertion-professionnelle>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/12385/>