

Réseaux et Télécommunication Spécialité : Chargé d'Affaires en Réseaux et Télécoms (CART) Domaine : Sciences, Technologies, Santé

RNCP12722 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	326
Code(s) ROME	M1802, M1810, D1407, M1704
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

Université de Pau et des Pays de l'Adour

<http://www.univ-pau.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Les diplômés maîtrisent les connaissances théoriques et pratiques indispensables à la compréhension des réseaux et des principes fondamentaux des télécommunications.

Les diplômés ont vocation à commercialiser des solutions conçues autour de réseaux de données informatiques et de réseaux téléphoniques, ainsi que d'encadrer des équipes d'installation.

Ces diplômés s'insèrent dans des sociétés prestataires de service, chez des intégrateurs de systèmes de communication d'entreprise, chez des opérateurs, chez des fournisseurs d'accès, chez des SSII ou chez des fournisseurs de services de télécommunication.

Les missions qui peuvent leur être attribuées dans ces divers secteurs consistent à concevoir et promouvoir des solutions techniques commercialisées par l'entreprise. Dans ce cadre, elles peuvent consister à :

Vis à vis de l'entreprise:

- Conseil à l'élaboration de l'image de l'entreprise à travers sa communication et ses supports publicitaires,
- Prospection d'un marché,

Vis à vis des fournisseurs:

- Rechercher les fournisseurs intéressants
- Analyser la qualité des prestations proposées
- Négocier les objectifs et conditions tarifaires

Vis à vis de la clientèle:

- Auditer et analyser les besoins d'un client
- Elaborer une solution technique, en tenant compte de l'existant
- Elaborer une stratégie commerciale et un devis
- Répondre à un appel d'offre
- Participer à la négociation commerciale
- Assurer le suivi d'un chantier

Ces professionnels sont en mesure d'être à l'écoute d'un marché dont les technologies sont en permanente évolution.

En coopération avec le personnel technique de leur société, ils ont pour mission de valider de nouvelles solutions, dans le respect des besoins et des stratégies de développement de ses clients, dans un but de commercialisation. Enfin, les diplômés sont eux mêmes en mesure de former et encadrer une équipe de personnes chargées de clientèle, auxquelles ils pourront déléguer certaines parties de leurs missions.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les diplômés de cette licence disposent de compétences générales informatiques :

- dans les réseaux, leur permettant de concevoir et dimensionner une architecture complète,
- dans le domaine de la téléphonie et de la voix sur IP, leur permettant de concevoir et dimensionner une architecture complète
- dans l'administration système, leur permettant d'installer et de configurer les services élémentaires associés (messagerie, web, serveur de fichiers, serveur d'impression, serveur d'annuaires, ...),
- dans le vocabulaire scientifique leur permettant d'utiliser une documentation technique en français ou en anglais.

Ils possèdent également des compétences spécifiques aux techniques de commercialisation leur permettant:

- d'écouter les clients exprimer leurs besoins,
- d'exploiter efficacement les techniques de communication,
- de déterminer les stratégies d'organisation des entreprises,
- de conseiller une entreprise afin de l'aider à faire évoluer ses équipements TIC en fonction de l'expression de ses besoins et de sa stratégie de développement,
- de mettre en place une démarche « marketing »,
- d'établir une proposition commerciale cohérente,
- de proposer un plan de financement,
- de mettre en œuvre des techniques de vente et de négociation commerciale,
- d'optimiser les chances de concrétisation d'une vente,

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le titulaire du diplôme pourra intervenir dans des secteurs d'activité variés tels que :

- les sociétés de service et d'ingénierie informatique (SSII),
- les installateurs de réseaux informatiques,
- les installateurs de systèmes de téléphonie,
- les opérateurs télécoms et fournisseurs d'accès à Internet,
- les sociétés de services et d'ingénierie informatiques (SSII).

Et de manière générale, toute administration ou entreprise œuvrant dans un secteur d'activité lié aux NTIC.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Il sera capable d'occuper un des postes suivants :

- Ingénieur avant vente
- Cadre technico-commercial
- Ingénieur technico-commercial.
- Ingénieur d'affaires
- Chargé d'affaires
- Directeur commerce électronique
- Directeur marketing NTIC

RÉGLEMENTATIONS 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 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 863 €
Familles professionnelles (FAP)	M1X81 — Techniciens de production, d'exploitation, d'installation, et de maintenance, support et services aux utilisateurs en informatique · tension 4/5 (Élevée) M2X92 — Responsables et cadres de la production, de l'exploitation et de la maintenance informatique et télécom · tension 3/5 (Modérée) M2X93 — Experts et consultants en systèmes d'information · tension 5/5 (Très élevée) R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée) 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)	56 896
Jugés difficiles à recruter	40 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	M1X81 — Techniciens de production, d'exploitation, d'installation, et de maintenance, support et services aux utilisateurs en informatique M2X92 — Responsables et cadres de la production, de l'exploitation et de la maintenance informatique et télécom M2X93 — Experts et consultants en systèmes d'information R1X68 — Employés des services commerciaux R2X80 — Attachés commerciaux R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique R4X91 — Technico-commerciaux

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Code de l'éducation Article L613-1: enseignants-chercheurs, enseignants, chercheurs ou, dans des conditions et selon des modalités prévues par voie réglementaire, des personnalités qualifiées ayant contribué aux enseignements, ou choisies, en raison de leurs compétences, sur proposition des personnels chargés de l'enseignement.

COMPOSITION DU JURY — VAE

Enseignants-chercheurs et professionnels

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.iut-adour.univ-pau.fr>

Université de Pau et des Pays de l'Adour

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/12722/>