

Ingénieur d'affaires

RNCP1636 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	200w
Code(s) ROME	D1406, H1102
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	24/10/2011

Certificateur(s)

Ecole Supérieure de Commerce et Technologie (ESCT) (Toulon)

<http://www.esctechnologie.com>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

L'ingénieur d'affaires exerce une fonction commerciale et managériale inter-entreprises dans un environnement complexe à caractère technologique, il élabore une offre de biens et/ou services adaptée aux attentes et besoins spécifiques du client, il conduit l'affaire dans le respect des objectifs déterminés.

L'ingénieur d'affaires exerce majoritairement dans les secteurs suivants : informatique et réseaux, électronique, télécommunications, automobile et chimie-pharmacie.

Il est presque toujours rattaché à la direction commerciale ou à la direction générale. Il entretient des liens fonctionnels et transversaux avec le service Recherche et Développement, la production, les services techniques, le juridique et le financier, ceci avec une large autonomie.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le titulaire de la certification est capable de :

1 - S'intégrer dans son environnement

se situer dans son entreprise,

analyser son environnement socio-économique

maîtriser l'organisation d'une entreprise

analyser son environnement technologique

évaluer les risques

assurer une fonction de veille et d'intelligence compétitive

évoluer dans des environnements socio-économiques variés

évoluer dans un contexte international

2 - Construire une demande et son offre associée

anticiper un projet

identifier les enjeux stratégiques et les porteurs d'enjeux

générer des réflexions inédites orientant la solution

détecter et analyser un besoin spécifique

participer à l'élaboration des critères de décision

mobiliser et accompagner les porteurs d'enjeux et leurs réseaux

élaborer une offre qui satisfasse le besoin développé

influencer le processus de décision

3 - Vendre une solution

établir un plan d'action commercial
 concevoir et organiser une action de prospection
 répondre aux appels d'offres
 organiser et réaliser les entretiens
 élaborer une proposition efficace
 adapter les stratégies
 préparer et mener à leur terme les négociations
 4 - Manager une affaire
 évaluer l'intérêt de l'affaire
 constituer une équipe projet
 manager une équipe pluridisciplinaire
 participer à la coordination et suivre la réalisation d'un projet
 gérer et coordonner les relations
 maîtriser la gestion des délais et des coûts
 mettre en place/vérifier les processus de validation
 5 - Entretenir et développer une relation client
 analyser et gérer son portefeuille client / prospect
 organiser le suivi commercial et administratif de son secteur géographique ou d'activité
 construire une relation durable
 évaluer la réussite commerciale
 suivre le règlement des encours clients et des contentieux
 créer et développer des partenariats.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Tous les secteurs industriels (sans exception).

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- ingénieur d'affaires, - ingénieur commercial,
- chargé d'affaires,
- ingénieur technico-commercial,
- responsable grand comptes,
- chef de projet,
- chef de produit industriel,
- responsable des achats.

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)	2 975 €

Familles professionnelles (FAP)	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)	40 236
Jugés difficiles à recruter	38 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	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 initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Le jury est présidé par un vice-président de l'université du sud Toulon-Var Il est composé de :

- membres extérieurs:
- des représentants institutionnels (Rectorat, DRIRE, DRTEFP)
- des dirigeants d'entreprises
- le président de l'association des anciens élèves
- membres appartenant à l'école :
- le directeur
- la directrice pédagogique
- 1 professeur

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

idem

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	24/10/2011
-------------------------------------	------------

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Cette information a été supprimée en application de l'article 17.1 du Règlement général sur la protection des données (RGPD)

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/1636/>