

Ingénieur d'affaires

RNCP23692 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	312t
Formacode(s)	34590, 32652
Code(s) ROME	D1407, H1102, M1707, D1406
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	18/12/2023

Certificateur(s)

ECOLE SUP INFORM COMMERCE · SIRET : 45303523000094

GROUPE GEMA - ESI BUSINESS SCHOOL / IA SCHOOL · SIRET : 82955681000036

Partenaires habilités

3 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 3 à former.

Organisme	SIRET	Habilitation
ADEFSA CTRE FORMAT APPRENTIS DESCARTES	39089496200054	Former
GROUPE GEMA - ESI BUSINESS SCHOOL / IA SCHOOL	82955681000036	Former
UP FIVE	88354206000016	Former

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

L'Ingénieur d'Affaires suit une affaire du début à la fin.

Il met en place des outils de prospection commerciale et des actions marketing pour trouver des nouveaux clients. Il répond aux appels d'offres.

Suit l'étude du projet. L'Ingénieur d'Affaires analyse le besoin de son nouveau client et met au point, en concertation avec ce client dont il est l'interlocuteur privilégié, une proposition commerciale, technique et financière. Il monte un cahier des charges, et négocie le contrat qui va lier les deux parties autour du projet en prenant en compte le planning de production et les délais de livraison de son entreprise, mais aussi les risques financiers et juridiques. Il établit un business plan et s'assure des marges à respecter pour que les affaires générées soient rentables.

Vient ensuite la phase de réalisation et de suivi du projet, au cours de laquelle l'Ingénieur d'affaires s'assure du bon déroulement de celui-ci. Il coordonne l'activité de l'ensemble des services internes de son entreprise (commercial, financier, technique, direction, production, mais aussi prestataires externes : fournisseurs, sous-traitants, intervenants sur site).

Interlocuteur privilégié du client, il lui assure un reporting régulier. Garant des délais négociés, de la qualité, des coûts et de la rentabilité du contrat, l'ingénieur d'affaires s'assure que tous les objectifs du cahier des charges ont été remplis et que le projet livré au client est conforme à ses attentes.

Souvent, il est amené à se livrer à des prestations de mise en service et d'assistance.

En parallèle de la gestion de ses projets, l'ingénieur d'affaires doit entretenir son portefeuille clients, via des contacts

réguliers. Son objectif est de leur proposer de nouveaux produits tout en veillant au maintien d'un niveau de rentabilité satisfaisant.

Il est également un surveillant pour l'entreprise des actualités technologiques et commerciales : veille technologique pointue du secteur d'activités de l'entreprise ; anticipation et analyse des offres et de l'actualité des concurrents ; participation à des conférences ou à des salons. Il doit être au fait de ce qui se passe à l'extérieur de son entreprise, afin d'avoir pleinement conscience de l'environnement dans lequel son entreprise évolue et des enjeux.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le (la) titulaire est capable de :

- Modéliser des marchés pour évaluer et détecter des potentiels et des opportunités d'affaires
- Elaborer des stratégies de développements d'activités commerciales à partir de modèles économiques
- Piloter des plans de développements nationaux et internationaux pour garantir les résultats prévisionnels
- Diriger des activités commerciales de groupes et d'entreprises nationales et internationales
- Développer des réseaux commerciaux sur des marchés nationaux et internationaux

Blocs de compétences

RNCP23692BC01 — Modéliser des marchés pour évaluer et détecter des potentiels et des opportunités d'affaires

LISTE DE COMPÉTENCES

Définition :

A partir d'un cas réel d'entreprise cherchant à se développer sur un secteur d'activité, le candidat doit présenter des propositions de développement d'activités en fonction d'opportunités repérées. Les propositions sont justifiées par des résultats d'études de marchés.

Objectifs :

Evaluer le candidat sur sa capacité

à analyser des marchés et des secteurs d'activités pour repérer et étudier des opportunités de développements : sur la qualité de ses recherches, la pertinence de ses analyses et sur l'argumentation développée pour justifier des propositions d'orientations d'activités d'entreprises sur des secteurs déterminés.

Les potentiels des opportunités présentées devront être justifiés par des données chiffrées.

Déroulement :

Présentation orale individuelle des propositions, et remise d'un rapport détaillant les analyses menées et justifiant les conclusions. Le candidat est évalué sur la qualité du rapport remis et sur sa prestation orale.

Format :

Remise d'un rapport de 30 pages maximum.

Présentation orale limitée à 20 minutes

Lieu :

Dans les locaux du centre certificateur

RNCP23692BC02 — Elaborer des stratégies de développements d'activités commerciales à partir de modèles économiques

LISTE DE COMPÉTENCES

Définition :

Mise en situation professionnelle du candidat.

A partir d'objectifs politiques et économiques donnés, le candidat doit réaliser et présenter un plan de développement à 3 ans devant permettre d'atteindre les objectifs fixés, plan lié au lancement d'une entreprise, d'un produit ou d'une activité sur un marché donné.

Objectifs :

Evaluer le candidat sur sa présentation des différents objectifs intermédiaires, des ressources nécessaires, et des indicateurs de suivi et de contrôle des résultats.

Le plan devra également identifier les leviers et les risques susceptibles de garantir (ou d'hypothéquer) l'atteinte des résultats.

Déroulement:

Présentation orale individuelle du plan à 3 ans après remise d'un support imprimé de présentation.

Format :

Présentation d'une durée de 30 minutes suivie de 30 minutes de questions du jury

Lieu :

Dans les locaux du centre certificateur

RNCP23692BC03 — Piloter des plans de développements nationaux et internationaux pour garantir les résultats prévisionnels

LISTE DE COMPÉTENCES

Définition :

En lien avec une expérience professionnelle de pilotage d'activité commerciale, le candidat doit présenter un bilan de ses activités, des moyens déployés et des résultats obtenus

Objectifs :

Le candidat est évalué sur ses capacités d'analyse des différents chiffres et de développement de ratios pour mettre en œuvre des réponses opérationnelles adaptées ;

sur sa capacité à piloter des résultats commerciaux en structurant des outils adaptés.

Déroulement :

Remise du rapport écrit suivi d'une

présentation orale individuelle du contenu devant un jury

Lieu : Dans les locaux du centre certificateur

RNCP23692BC04 — Diriger des activités commerciales de groupes et d'entreprises nationales et internationales

LISTE DE COMPÉTENCES

Définition :

A partir d'un cas théorique d'entreprise présenté et de documents associés, le candidat doit auditer une organisation interne d'entreprise pour évaluer son niveau de performance.

Objectifs :

A partir d'un cas théorique, le candidat est évalué sur l'exploitation faite des différents documents et sur sa capacité à identifier des relations entre les informations proposées ;

sur ses capacités d'analyses de l'organisation interne d'une structure et d'identification des impacts sur des résultats d'activités

Déroulement :

Epreuve individuelle en temps limité.

3 heures de préparation, suivies de 30 minutes de présentation des conclusions.

Pour cette épreuve, tous les documents sont en anglais.

Lieu :

Dans les locaux du centre certificateur

RNCP23692BC05 — Développer des réseaux commerciaux sur des marchés nationaux et internationaux

LISTE DE COMPÉTENCES

Définition :

A partir d'un cas réel ou théorique, les candidats doivent élaborer une stratégie d'implantation sur un marché donné situé à l'étranger. Ils disposent pour cela d'une présentation du produit, d'un budget et d'une présentation des objectifs de la structure.

Objectifs :

Evaluer les capacités du candidat à élaborer une stratégie globale de positionnement sur un marché à l'étranger.

Dans le cadre de cette stratégie, le candidat devra présenter des conseils sur les relations à développer avec différents acteurs (partenaires, distributeurs, etc.) pour permettre à l'entreprise d'atteindre ses objectifs.

Le candidat devra présenter une cartographie des différents acteurs et des relations à nouer en fonction des enjeux et des objectifs visés.

Déroulement :

Le candidat doit présenter
oralement

ses recommandations à l'appui d'un support devant un jury de professionnels.

1h 30 minutes de présentation, suivies de 30 minutes de questions du jury.

Lors de la présentation, le candidat doit remettre une note de synthèse présentant ses conclusions.

Conditions et Soutiens autorisés :
Epreuve individuelle
Tous les soutiens sont autorisés sous réserves qu'ils soient explicitement mentionnés.
Lieu :
Dans les locaux du centre certificateur

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS
Les ingénieurs d'affaires exercent dans le secteur du business to business (industries, services informatiques, télécoms, BTP, etc.).
Toutes les entreprises de services ou industrielles qui réalisent leur activité en développant pour des clients professionnels des solutions sur-mesure emploient des ingénieurs d'affaires.

- TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES
- . Ingénieur(e) d'affaires
 - . Ingénieur(e) technico-commercial
 - . Ingénieur(e) commercial
 - . Ingénieur(e) avant-vente
 - . Ingénieur(e) des ventes
 - . Business développer
 - . Responsable grands comptes
 - . Key Account Manager

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, APPRENTISSAGE

6 personnes :

- 4 professionnels du secteur non intervenant dans l'établissement, dont l'un est président du jury (2 membres du collège employeur et 2 membres du collège employés)
- 1 dirigeant de l'ESIC
- Le responsable pédagogique de l'ESIC

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

6 personnes :

- 4 professionnels du secteur non intervenant dans l'établissement, dont l'un est président du jury (2 membres du collège employeur et 2 membres du collège employés)
- 1 dirigeant de l'ESIC
- Le responsable pédagogique de l'ESIC

COMPOSITION DU JURY — VAE

6 personnes :

- 4 professionnels du secteur non intervenant dans l'établissement, dont l'un est président du jury (2 membres du collège employeur et 2 membres du collège employés)
- 1 dirigeant de l'ESIC
- Le responsable pédagogique de l'ESIC

50% de femmes et 50% d'hommes

Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

Prise en charge usuelle	7 786 €
Selon la branche	6 500 € – 7 786 €
Prise en charge	Branches concernées
7 786 €	Valeur par défaut · 208 branches
7 000 €	CPNEFP de l'enseignement privé indépendant, CPNEFP de la métallurgie
7 600 €	CPNE Banque
7 500 €	CPNE des industries de santé (CPNEIS)
6 500 €	CNPE de la Plasturgie et des Composites

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	18/12/2023
--	------------

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP38466

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/23692/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	263
Parcours menés à terme	270
Taux d'achèvement	103 %
Période	02/2022 – 11/2024

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	1 844
Montant total engagé	2 902 754 €
Coût moyen par dossier	1 574 €
Durée moyenne	19 h
Période	01/2020 – 12/2023
France compétences	99 %
OPCO	0 %
Entreprise	0 %
France Travail	0 %
Reste à charge titulaire	0 %
Régions	0 %
Compte d'engagement citoyen	0 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.