

Manager en ingénierie d'affaires

RNCP24869 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	312t
Code(s) ROME	H1102, D1407, M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	03/12/2020

Certificateur(s)

CHAMBRE DE COMMERCE ET D INDUSTRIE DE REGION PARIS ILE DE FRANCE - SERVICES CENTRAUX DG
· SIRET : 13001727000013

<http://www.cci-paris-idf.fr/>

CHAMBRE DE COMMERCE ET D INDUSTRIE DE REGION PARIS ILE DE FRANCE - SUP DE VENTE · SIRET : 13001727000401

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le manager en ingénierie d'affaires est positionné sur la recherche, le montage et le pilotage d'affaires à haute valeur ajoutée, dont il assure la responsabilité commerciale, technique et financière. Ces projets réunissent différents acteurs - clients, partenaires, prestataires, fournisseurs - auprès desquels il exerce un rôle de chef d'orchestre, coordonnant les rôles et les actions de chacun, et veillant au respect des clauses du cahier des charges.

Akteur clef de l'entreprise, le manager en ingénierie d'affaires pilote son activité en cohérence avec la politique définie par sa Direction, et contribue à en assurer la croissance.

Il élabore la stratégie de développement de l'unité ou du périmètre d'intervention dont il assure le management, à partir d'une déclinaison des orientations stratégiques de l'entreprise, et en prenant en compte les données de l'environnement et ses évolutions.

L'analyse de ces différents éléments lui permet d'élaborer un plan stratégique pour les 2 à 3 ans à venir, la durée de son plan de développement dépendant du type d'affaire sur lequel il intervient.

Sa bonne connaissance des entreprises, de leur secteur d'activité, de leur organisation et le suivi qu'il effectue auprès de ses clients, lui permet d'anticiper leurs besoins et d'élaborer des solutions spécialement conçues pour eux.

C'est en effet une particularité du manager en ingénierie d'affaires et un élément fort de sa fonction : il intervient essentiellement sur la conception de solutions « sur mesure », adaptées aux besoins de ses clients. Pour cela il doit parfaitement maîtriser les ressources et limites des solutions qu'il préconise, en faisant appel aux bons moments, aux bonnes ressources.

Pour les affaires importantes, il évalue les opportunités et risques que celles-ci représentent, avant de recommander à sa direction de s'y engager ou non.

Responsable des affaires tout au long de leur process, depuis l'analyse des besoins jusqu'à la négociation de solutions créées sur mesure, il conseille et accompagne les entreprises clientes en veillant à s'inscrire dans une dimension stratégique, et en contribuant à ce que chaque solution préconisée soit à haute valeur ajoutée.

Le manager en ingénierie d'affaires intervient sur les domaines d'activités suivants :

- Veille stratégique
- Développement d'Affaires
- Conception et négociation d'une solution à forte valeur ajoutée

- Pilotage de projets d'affaires

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées :

- Veille stratégique et intelligence économique
- Constitution et animation de réseaux
- Conception d'un plan stratégique de développement
- Détection d'opportunités d'Affaires
- Développement d'une nouvelle activité
- Elaboration d'une solution sur mesure
- Négociation de la solution
- Pilotage d'une affaire
- Management de la contribution des différents acteurs impliqués dans la conduite de l'affaire

Blocs de compétences

RNCP24869BC01 — Veille stratégique

LISTE DE COMPÉTENCES

- Compétence 1 :

Mettre en œuvre d'une veille stratégique

- Compétence 2 :

Constituer et animer un réseaux professionnel

Evaluation

Elaboration d'un dossier d'informations sur le secteur d'activité de l'entreprise comprenant 2 parties :

- Méthodologie de recueil et traitement de l'information
- Elaboration d'une stratégie de contacts

Ce bloc fait l'objet d'une certification

RNCP24869BC02 — Développement d'Affaires

LISTE DE COMPÉTENCES

- Compétence 1 :

Concevoir un plan stratégique de développement

Evaluation

Elaboration d'un dossier professionnel portant sur la préconisation d'une stratégie de développement

Soutenance orale

- Compétence 2 :

Détecter des opportunités d'affaires

Evaluation

Dossier professionnel portant sur un plan Grands Comptes

- Analyse d'un grand compte
- Plan de compte
- Plan opérationnel de pénétration

Soutenance orale

- Compétence : 3

Développer une nouvelle activité

Evaluation

Dossier professionnel comprenant :

- Analyse des résultats d'une étude de marché
- Etude de la concurrence
- Choix et justification de l'activité retenue
- Business Plan

Soutenance orale

Ce bloc fait l'objet d'une certification

RNCP24869BC03 — Conception et négociation d'une solution à forte valeur ajoutée

LISTE DE COMPÉTENCES

- Compétence 1 :

Elaborer une solution commerciale sur mesure

Evaluation

Elaboration d'une proposition d'affaire comprenant :

- . Qualification de l'affaire
- . Evaluation de la pertinence
- . Construction d'une solution et son chiffrage

- Compétence 2 :

Négociation de la solution

Evaluation

- . Présentation et argumentation de la proposition d'affaires devant un comité professionnel
- . Réalisation d'une négociation complexe à l'oral

Ce bloc fait l'objet d'une certification

RNCP24869BC04 — Pilotage de projets d'affaires

LISTE DE COMPÉTENCES

- Compétence 1 :

Piloter une affaire commerciale depuis sa conception jusqu'à sa contractualisation, voire la mise en place de la solution

Evaluation

Dossier professionnel comportant :

- . Plan Management
- . Documents de pilotage et de reporting

- Compétence 2 :

Manager les différents acteurs impliqués dans la conduite de l'affaire commerciale

Evaluation

Présentation et analyse d'un dispositif de pilotage d'une action réunissant différents acteurs

- . Se Positionner au sein d'un groupe projet
- . Définir le mode de Management adapté
- . Organiser le

travail

- . Mettre en place des solutions de résolution de problèmes
- . Evaluer le travail réalisé

Ce bloc fait l'objet d'une certification

RNCP24869BC05 — Capacité linguistique

LISTE DE COMPÉTENCES

- Capacité :

Communiquer dans une langue reconnue à l'international dans un contexte professionnel

Evaluation

TOEIC et mises en situations professionnelles

Capacité à valider de façon transversale à travers de dossiers professionnels et de présentations orales.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Toute entreprise ayant une activité commerciale portant sur des solutions complexes, nécessitant de définir et de proposer une offre spécifique, sur le marché national, européen et /ou international.

Tous les secteurs du Business to Business (interentreprises) sont concernés : industrie, informatique, télécommunications, services aux entreprises, BTP ...

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Ingénieur d'affaires,
- Ingénieur technico-commercial,
- Ingénieur commercial,
- Ingénieur des ventes,
- Business developer,
- Responsable grands comptes

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 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, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

50% professionnels

50% représentants de SUP de V

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 03/12/2020

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP22105

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP35164

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Autorité délivrant la certification

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/24869/>

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	1
Montant total engagé	3 240 €
Coût moyen par dossier	3 240 €
Période	11/2020
France compétences	100 %

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