

# Sciences et Technologies, mention Instrumentation, Spécialité Commercialisation en Instrumentation Scientifique (CIS)

RNCP27733 · RNCP · Publiée

## L'essentiel

|                         |                         |
|-------------------------|-------------------------|
| Niveau de qualification | Niveau 7                |
| Sigle                   | MASTER — Master         |
| Code(s) NSF             | 312m, 255w, 250w        |
| Code(s) ROME            | H1102, D1407            |
| Type d'enregistrement   | Enregistrement de droit |
| Date d'échéance         | 31/10/2019              |

## Certificateur(s)

Université d'Aix Marseille (AMU)

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

## Résumé de la certification

### OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

### ACTIVITÉS VISÉES

Ce professionnel aura pour vocation d'assurer les activités suivantes :

1. Technique : il analyse les besoins du client et conseille la clientèle ;
2. Commerciale : il définit la stratégie de l'entreprise ; prospecte le marché et mène la négociation commerciale ;
3. Organisation : il gère son plan de tournée et ses prises de rendez-vous.

### COMPÉTENCES ATTESTÉES

Dans le cadre d'activités d'ingénierie en affaires, en applications ou en achat, ce diplômé est capable :

- de mobiliser ses capacités en techniques commerciales pour élaborer une force de vente, et les moyens mis à disposition pour la manager ;
- d'organiser la chaîne logistique avec le client, afin d'expertiser les besoins et applications du client et étudier la faisabilité de son projet ;
- d'utiliser des logiciels spécifiques de l'instrumentation et les outils bureautiques associés, ainsi que ses connaissances en électronique et en traitement du signal, afin de répondre au cahier des charges du client ;
- d'utiliser les techniques de gestion commerciale et de marketing, afin de rechercher et identifier les évolutions du marché (veille technologique) ;
- d'utiliser les techniques spécifiques d'animation d'équipe pour lui donner un maximum de visibilité et d'efficacité ;
- de mettre en œuvre ses connaissances en gestion des ressources humaines pour ajuster le système de management de son entreprise aux contraintes volatiles de l'environnement, afin d'améliorer le taux de réactivité de celle-ci.

## Secteur d'activité et type d'emploi

### SECTEURS D'ACTIVITÉS

Sociétés d'étude et de conception de matériel scientifique

Sociétés de métrologie  
Sociétés de service (SSII, maintenance, ingénierie)  
Équipementiers scientifiques

#### TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Ingénieur technico-commercial  
Conseiller avant-vente  
Ingénieur d'affaires  
Acheteur

#### 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).

|                                            |                                                                                                             |
|--------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Tension de recrutement (DARES 2024)</b> | Élevée (4/5)<br>Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 3 à 4 sur 5.       |
| <b>Facteurs principaux</b>                 | Intensité d'embauche, Manque de main-d'œuvre disponible                                                     |
| <b>Salaire médian (mensuel)</b>            | 2 556 €                                                                                                     |
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b>     | R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée)<br>R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée) |
| <b>Projets de recrutement (BMO 2026)</b>   | 31 127                                                                                                      |
| <b>Jugés difficiles à recruter</b>         | 41 %                                                                                                        |
| <b>Emplois saisonniers</b>                 | 2 %                                                                                                         |
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b>     | R2X80 — Attachés commerciaux<br>R4X91 — Technico-commerciaux                                                |

## Voies d'accès

#### MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Candidature individuelle, VAE

#### PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

#### COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Personnes ayant contribué aux enseignements (Loi n°84-52 du 26 janvier 1984 modifiée sur l'enseignement supérieur) 50% d'enseignants, 50% de professionnels

#### COMPOSITION DU JURY — VAE

Jury composé d'enseignants et de professionnels conformément aux textes

## Base légale

|                                     |            |
|-------------------------------------|------------|
| Date d'échéance de l'enregistrement | 31/10/2019 |
|-------------------------------------|------------|

## Pour plus d'informations

### Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/27733/>