

Chargé d'affaires en services informatiques

RNCP343 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	326w
Code(s) ROME	D1407, H1102
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	31/01/2011

Certificateur(s)

EURIDIS management

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le chargé d'affaires en services informatiques a pour mission de développer le portefeuille client de la société. Il vend des produits ou solutions complexes en nouvelles technologies aux organisations (entreprises, collectivités et administrations, associations,...). Il est commercial Business to Business : - Il analyse son secteur, son offre et ses clients, il anticipe les évolutions de marché et l'apparition de nouvelles technologies.

- Il positionne son offre sur son marché.
- Il conçoit et met en œuvre son plan d'action pour la commercialisation de son offre.
- Ses actions de prospections (téléphonique, e-mailing, salons) et la veille des appels d'offres sur le marché publique lui permettent de détecter des besoins en services informatiques.
- Il analyse la faisabilité technique de ces besoins.
- Il rédige des propositions commerciales et répond aux appels d'offres en collaboration avec les équipes techniques.
- Il recrute et propose à ses clients des collaborateurs techniques (informaticiens) pour la réalisation des projets. Il assure ensuite le suivi des consultants/collaborateurs chez son client
- Il négocie des contrats avec des interlocuteurs de niveaux.
- Il conçoit et produit des actions de fidélisation
- Il assure le suivi financier et la rentabilité des affaires en cours.

Responsable d'un portefeuille client, il pourra ensuite évoluer vers des fonctions managériales et devenir responsable de centre de profit (Business Unit) ou directeur commercial.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées sont les suivantes : - Maîtriser les nouvelles technologies et les impacts métiers chez le client afin de bien comprendre l'offre de son entreprise

- Connaître et analyser le marché et le métier des sociétés NTIC (SSII, Editeurs, Constructeurs, Intégrateurs, Conseils,...)
- Comprendre le fonctionnement (organisation, structure, culture) de l'entreprise et du client.
- Maîtriser la gestion de projet, planification des actions en fonction des ressources disponibles.
- Connaître les techniques de conduite d'un entretien de vente (téléphonique ou physique), analyser les besoins et proposer des solutions.
- Maîtriser les techniques (comportementales) de la négociation et fidélisation.
- Organiser et rendre compte de son activité par la mise en place de tableaux de bord ou autres outils de suivi.
- Mesurer financièrement son activité et assurer la rentabilité de ses affaires.

- Communiquer en Anglais
- Analyser son action et mettre en place des actions correctives.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Ce chargé d'affaires travaille dans toute entreprise qui commercialise des produits ou services en nouvelles technologies (informatique) aux entreprises ou aux collectivités.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Types d'emplois accessibles : - Chargé d'affaires

- Ingénieur commercial
- Ingénieur d'affaires
- Responsable Grand compte / PME / Marché publique

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

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Contrat de professionnalisation

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

66 % de salariés, 33 % de professionnels

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	31/01/2011
--	------------

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP12385

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF
<http://www.euridis-ecole.com>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/343/>