

Chargé d'affaires en hautes technologies

RNCP34399 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	326w
Formacode(s)	34590, 34581, 34582, 34593, 34502
Code(s) ROME	D1402, D1407
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	27/01/2020
Date d'échéance	27/01/2025

Certificateur(s)

EURIDIS MANAGEMENT · SIRET : 41014119600197

Partenaires habilités

16 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 15 à former et organiser l'évaluation et 1 à former.

Organisme	SIRET	Habilitation
ECOLES BILLIERES	71080129100083	Former et organiser l'évaluation
EURIDIS MANAGEMENT	41014119600056	Former et organiser l'évaluation
EURIDIS MANAGEMENT	41014119600064	Former et organiser l'évaluation
EURIDIS MANAGEMENT	41014119600106	Former et organiser l'évaluation
EURIDIS MANAGEMENT	41014119600122	Former et organiser l'évaluation
EURIDIS MANAGEMENT	41014119600130	Former et organiser l'évaluation
EURIDIS MANAGEMENT	41014119600148	Former et organiser l'évaluation
EURIDIS MANAGEMENT	41014119600155	Former et organiser l'évaluation
EURIDIS MANAGEMENT	41014119600163	Former et organiser l'évaluation
EURIDIS MANAGEMENT	41014119600171	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 16 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp34399-charge-d-affaires-en-hautes-technologies/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

L'objectif de la certification est de former au métier de Chargé d'Affaires dans le secteur des Hautes Technologies pour répondre aux besoins croissants des entreprises de ce secteur.

Résumé de l'intérêt de la certification :

Le métier de chargé d'affaires en hautes technologies est de plus en plus plébiscité par de nombreuses entreprises. Outre la nécessité de la fonction commerciale dans l'ensemble des entreprises, la compétence technique offrant un réel avantage à cette fonction par rapport à des commerciaux dits "traditionnels" ainsi que l'approche holistique

nécessaire à l'environnement B-to-B permettent un haut niveau de performance comblant ainsi des besoins structurels sur un métier pénurique. Cette tendance qui a émergé dans les années 90, s'est encore renforcée ces dix dernières années avec l'explosion des nouvelles technologies telles que l'IA, Internet, les NTIC et les enjeux qui en ont découlé (Big Data, Cybersécurité, intégration, etc) ainsi que les secteurs qui se développent fortement (Industrie, numérique, santé, etc). Ce ne sont là que quelques exemples pour illustrer le véritable bouleversement des nouveaux marchés technologiques et leurs débouchés professionnels, lesquels ne peuvent se vendre sans commerciaux de haut niveau sachant identifier, négocier et finaliser des opérations de vente complexe. Le chargé d'affaires fait par conséquent partie des métiers les plus prisés en terme de recrutement et nombreux sont les secteurs qui ont de forts besoins en recrutement de commerciaux. Outre la forte demande du secteur envers ce métier, cela influe évidemment sur le niveau de salaire, plus qu'attractif. C'est cette forte demande qui nous a amenés à former un profil spécifique de commerciaux 2.0 sur un marché en tension pour répondre à des besoins des entreprises toujours croissants tout en offrant à nos apprenants la possibilité d'apprendre un métier passionnant et d'intégrer une activité dynamique, dans des secteurs générateurs d'emplois.

ACTIVITÉS VISÉES

Le métier de Chargé d'Affaires représente pour EURIDIS une activité commerciale avec des notions clés : il effectue des missions de vente complexe, dite de vente/conseil, en B-to-B, sur des produits ou services à forte valeur ajoutée. Il se doit de maîtriser le cycle de vente dans son intégralité, de la prospection au suivi d'affaires finalisées, en passant par l'ensemble des étapes nécessaires à la fois à bonne compréhension des enjeux de son activité et de celle du client, et à la réalisation de son objectif premier : la vente.

Le Chargé/e d'affaires en hautes technologies travaille dans des entreprises qui produisent et commercialisent des produits ou/et services ou/et conseils en hautes technologies (informatique, Télécom, MultiMedia, Internet, e-commerce, ingénierie industrielle, ingénierie associée au développement durable comme par exemple sur l'efficacité énergétique, ...) et proposent de manière plus générale tout type de service B-to-B avec une composante technologique ou numérique. Il est chargé de faire connaître, proposer et vendre ces solutions à des organisations, des entreprises privées, des collectivités, l'Etat, ou encore des associations ou à toute personnalité morale. Le Chargé d'Affaires en Hautes Technologies est également l'interface entre le client, l'utilisateur de la technologie proposée (si différent) et son entreprise, mais aussi l'ensemble des éventuelles parties prenantes managériales et techniques.

Le chargé d'affaires fait par conséquent partie des métiers les plus prisés en terme de recrutement et nombreux sont les secteurs qui ont de forts besoins en recrutement de commerciaux dans le domaine du B-to-B. Outre la forte demande du secteur envers ce métier, cela influe évidemment sur le niveau de salaire, plus qu'attractif.

Plus concrètement, les principales activités professionnelles exercées dans le contexte des hautes technologies par le Chargé d'Affaires sont donc liées aux différentes étapes du cycle de vente et de façon transversale. En résumé, le chargé d'Affaires doit effectuer de la veille concurrentielle sur le marché et dans le secteur visé ainsi que de la veille technologique afin de se tenir au courant des évolutions liées aux produits/services commercialisés. Ses activités majeures sont :

- La compréhension du secteur et des solutions des Hautes Technologies
- L'analyse stratégique des différentes organisations des entreprises, de la gestion financière ainsi que les fonctions clés d'une entreprise du secteur des Hautes Technologies
- La déclinaison opérationnelle de la stratégie de l'entreprise en actions commerciales
- La création d'une démarche stratégique de marketing B-to-B en lien avec le plan d'actions commerciales
- La détection et la prospection de nouvelles opportunités commerciales
- L'ouverture d'un entretien client et la communication interpersonnelle
- La mise en place d'un questionnement et la découverte du besoin client
- La reformulation écrite et la synthèse du besoin client
- La communication orale lors d'une soutenance de vente
- La structuration d'une offre commerciale dans le secteur des Hautes Technologies
- La négociation lors de la phase finale de la vente

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les compétences nécessaires au chargé d'affaires sont par conséquent elles aussi directement liées à l'ensemble du cycle de vente, aussi bien en amont (phase de préparation) que dans sa finalisation (phase de finalisation de la vente) :

- Analyser l'écosystème des Hautes Technologies, le marché, les acteurs, leurs enjeux grâce à une vision générale

du marché pour réussir les premiers échanges avec les acteurs de ce secteur et travailler avec les équipes avant-vente de son entreprise

- Appréhender les types d'entreprises grâce à la construction de cartographies pour décrypter l'organisation et le fonctionnement des entreprises des hautes technologies.
- Analyser les grandes fonctions d'une entreprise cliente et leurs enjeux par une étude de leur activité respective afin de comprendre leurs interactions et mieux répondre à leurs besoins
- Déterminer la solvabilité d'une entreprise cliente en utilisant l'information financière et comptable afin de prévenir les risques inhérents au portefeuille clients et comprendre les impératifs budgétaires
- Structurer un plan d'actions commerciales et stratégiques avec des cibles et des actions organisées dans le temps afin de construire sa feuille de route
- Maîtriser un positionnement marketing des entreprises en B-to-B afin d'aligner la démarche marketing à la démarche de vente en hautes technologies
- Démarcher de nouveaux clients en utilisant les outils marketing innovants grâce par exemple à l'inbound marketing (stratégie de contenu web) et le marketing automation afin de générer de nouveaux clients
- Établir un plan de prospection grâce à une stratégie, un ciblage précis, une accroche percutante et un argumentaire structuré afin de décrocher des rendez-vous client
- Communiquer en anglais par téléphone et mail pour prendre des rendez-vous client sur des projets internationaux
- Contribuer à l'animation du développement commercial et de la prospection commerciale sur les réseaux sociaux pour développer son image, celle de l'entreprise et développer ses ventes
- Communiquer efficacement en s'adaptant à son interlocuteur et en utilisant à bon escient les grandes règles de communication interpersonnelle afin d'être plus convaincant face à un client
- Attirer l'attention du client en faisant un bref résumé impactant de son entreprise en français et en anglais et ainsi intéresser son client
- Cadrer un entretien de vente en systématisant un rituel et en structurant les étapes de l'échange pour piloter le rendez-vous et respecter le temps disponible de son client
- Détecter les problèmes ainsi que leurs enjeux par le questionnaire client et un plan de découverte adapté afin de faire émerger les besoins du client et préparer la phase suivante de négociation
- Développer une écriture efficace, synthétique, claire, organisée et lisible dans un mail de compte-rendu d'un entretien client afin d'être impactant et convaincant
- Prendre la parole en public efficacement grâce aux bases de la communication verbale et non verbale afin de maintenir l'attention de son client en situation professionnelle et faire passer des émotions nécessaires à la vente
- Transmettre un message clair et structuré grâce à des techniques argumentatives afin d'intéresser un auditoire lors d'une soutenance de la soutenance d'une proposition commerciale
- Adapter sa proposition commerciale aux différents modes de vente dans les Hautes Technologies : ventes packagées, vente de services, vente de projets informatique ou vente d'infogérance afin de répondre aux exigences et attentes du client du secteur
- Construire une proposition commerciale structurée en lien avec le besoin client et son contexte pour remporter l'affaire
- Dérouler une soutenance synthétique permettant au client de comprendre le bien-fondé de la proposition, sa différenciation, sa valeur ajoutée et le gain financier et ainsi orienter et faciliter sa prise de décision.
- Maîtriser une négociation « gagnant/gagnant » dans la phase finale de la vente en utilisant les techniques de négociation adaptées et ainsi défendre sa marge

Blocs de compétences

RNCP34399BC01 — Compréhension et analyse de son écosystème : hautes technologies et fonctionnement des entreprises

LISTE DE COMPÉTENCES

- Analyser l'écosystème des Hautes Technologies, le marché, les acteurs, leurs enjeux grâce à une vision générale du marché pour réussir les premiers échanges avec les acteurs de ce secteur et travailler avec les équipes avant-vente de son entreprise
- Appréhender les types d'entreprises grâce à la construction de cartographies pour décrypter l'organisation et le fonctionnement des entreprises des hautes technologies.
- Analyser les grandes fonctions d'une entreprise cliente et leurs enjeux par une étude de leur activité respective afin

de comprendre leurs interactions et mieux répondre à leurs besoins

- Déterminer la solvabilité d'une entreprise cliente en utilisant l'information financière et comptable afin de prévenir les risques inhérents au portefeuille clients et comprendre les impératifs budgétaires

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Entretien oral individuel sur le niveau d'acquisition des fondamentaux du secteur et ses enjeux par un sujet d'actualité
- Etude de cas d'une entreprise avec présentation orale en groupe

RNCP34399BC02 — Détection et développement des opportunités d'affaires

LISTE DE COMPÉTENCES

- Structurer un plan d'actions commerciales et stratégiques avec des cibles et des actions organisées dans le temps afin de construire sa feuille de route
- Maîtriser un positionnement marketing des entreprises en B-to-B afin d'aligner la démarche marketing à la démarche de vente en hautes technologies
- Démarcher de nouveaux clients en utilisant les outils marketing innovants grâce par exemple à l'inbound marketing (stratégie de contenu web) et le marketing automation afin de générer de nouveaux clients
- Etablir un plan de prospection grâce à une stratégie, un ciblage précis, une accroche percutante et un argumentaire structuré afin de décrocher des rendez-vous client
- Communiquer en anglais par téléphone et mail pour prendre des rendez-vous client sur des projets internationaux
- Contribuer à l'animation du développement commercial et de la prospection commerciale sur les réseaux sociaux pour développer son image, celle de l'entreprise et développer ses ventes

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Dossier écrit individuel pour présenter le plan d'actions commerciales découlant de la stratégie de l'entreprise dans laquelle il se trouve et son positionnement
- Cas pratique à l'oral en sous-groupe d'un cas concret pour scénariser la campagne marketing et la stratégie Marketing B-to-B d'une entreprise des hautes technologies
- Évaluation écrite individuelle sur l'analyse du marché, la segmentation et le processus d'achat B-to-B
- Construction d'un dossier écrit individuel sur le plan de prospection d'une entreprise
- Mise en situation d'appel sous forme de jeux de rôle individuel en français et en anglais

RNCP34399BC03 — Ouverture, investigation et reformulation du besoin client

LISTE DE COMPÉTENCES

- Communiquer efficacement en s'adaptant à son interlocuteur et en utilisant à bon escient les grandes règles de communication interpersonnelle afin d'être plus convaincant face à un client
- Attirer l'attention du client en faisant un bref résumé impactant de son entreprise en français et en anglais et ainsi intéresser son client
- Cadrer un entretien de vente en systématisant un rituel et en structurant les étapes de l'échange pour piloter le rendez-vous et respecter le temps disponible de son client
- Détecter les problèmes ainsi que leurs enjeux par le questionnement client et un plan de découverte adapté afin de faire émerger les besoins du client et préparer la phase suivante de négociation
- Développer une écriture efficace, synthétique, claire, organisée et lisible dans un mail de compte-rendu d'un entretien client afin d'être impactant et convaincant

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Mise en situation individuelle d'une ouverture d'un entretien de vente en français et en anglais
- Jeu de rôles en groupe sur une entreprise du secteur des Hautes Technologies face à l'évaluateur : réalisation d'un entretien de découverte du besoin client
- Évaluation écrite par des exercices pratiques concrets et notamment la rédaction d'un mail post entretien

RNCP34399BC04 — Structuration, soutenance et négociation d'une offre avec proposition de valeur

LISTE DE COMPÉTENCES

- Prendre la parole en public efficacement grâce aux bases de la communication verbale et non verbale afin de maintenir l'attention de son client en situation professionnelle et faire passer des émotions nécessaires à la vente
- Transmettre un message clair et structuré grâce à des techniques argumentatives afin d'intéresser un auditoire lors d'une soutenance de la soutenance d'une proposition commerciale

- Adapter sa proposition commerciale aux différents modes de vente dans les Hautes Technologies : ventes packagées, vente de services, vente de projets informatique ou vente d'infogérance afin de répondre aux exigences et attentes du client du secteur
- Construire une proposition commerciale structurée en lien avec le besoin client et son contexte pour remporter l'affaire
- Dérouler une soutenance synthétique permettant au client de comprendre le bien-fondé de la proposition, sa différenciation, sa valeur ajoutée et le gain financier et ainsi orienter et faciliter sa prise de décision
- Maîtriser une négociation « gagnant/gagnant » dans la phase finale de la vente en utilisant les techniques de négociation adaptées et ainsi défendre sa marge

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Mise en situation individuelle de prise de parole devant un public sur un cas concret
- Mise en situation sous forme de jeux de rôles avec une soutenance d'une offre commerciale sur un cas concret d'une entreprise du secteur des hautes technologies
- Jeux de rôles en groupe : négociation et conclusion d'une affaire par rapport à une proposition commerciale

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

- Opérateurs et intégrateurs de télécommunications • Sociétés de conseils
- Sociétés de services en ingénierie informatique / Entreprise de services du numérique
- Editeurs de logiciels
- Constructeurs de matériels informatiques et Télécoms
- Distributeurs et grossistes de solutions informatiques et Télécoms
- Energie (cabinet de conseil et d'ingénierie)
- Plus généralement toute entreprise qui développe et propose des solutions à caractère technologique aux organisations afin d'optimiser leur fonctionnement.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Chargé(e) d'affaires
- Business Developer
- Account Manager
- Attaché(e) commercial(e)
- Business Manager
- Ingénieur(e) commercial
- Commercial(e) entreprises
- Responsable commercial(e)
- Responsable de comptes
- Conseiller(ère) commercial(e) entreprises
- Chargés(es) d'affaires PME/grands comptes
- Commercial(e) Sédentaire

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)	3 080 €

Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) 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)	37 453
Jugés difficiles à recruter	39 %
Emplois saisonniers	2 %
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux 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

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

- 2 salariés exerçant le métier
- 2 dirigeants professionnels/recruteurs - 1 dirigeant d'EURIDIS

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	7 850 €
Selon la branche	6 000 € – 8 270 €
Prise en charge	Branches concernées
7 850 €	Valeur par défaut · 200 branches
8 270 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil, CPNE des Télécoms, CPNE des industries de santé (CPNEIS), CPNEFP de la branche professionnelle des Entreprises du courtage d'assurances et/ou réassurances
8 040 €	CPNEFP de la branche des industries de produits alimentaires élaborés, CPNEFP des entreprises d'expédition et d'exportation de fruits et légumes
6 000 €	CNPE de la Plasturgie et des Composites, CPNEFP de la métallurgie
7 900 €	CPNEF de l'audiovisuel
7 848 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
7 750 €	CPNEF de la Publicité
7 702 €	CPNEFP Commerce à distance
7 604 €	CPNEFP des commerces et services de l'audiovisuel, de l'électronique et de l'équipement ménager

Base légale

Date de décision	27/01/2020
Durée de l'enregistrement	5 ans

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2018	44	0	98 %	98 %
2017	36	0	92 %	83 %
2016	37	0	97 %	81 %
2015	41	0	90 %	87 %
2014	49	0	96 %	78 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP12385

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP40607

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.euridis-ecole.com/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34399/>

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	6
Organismes gestionnaires (CFA)	2
Organismes formateurs	2
Régions couvertes	2
Départements couverts	2
Organismes certifiés Qualiopi	2
Sessions	de 09/2023 à 12/2027

Catalogue des formations en apprentissage — réseau des Carif-Oref. Sans frais pour l'alternant : formation financée par l'OPCO de la branche (NPEC).

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	11
Parcours menés à terme	12
Taux d'achèvement	109 %
Période	03/2022 – 10/2025

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	16
Montant total engagé	48 305 €
Coût moyen par dossier	3 019 €
Durée moyenne	181 h
Période	11/2021 – 01/2025
France compétences	79 %
France Travail	8 %
OPCO	8 %
Reste à charge titulaire	3 %
Compte d'engagement citoyen	1 %

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