

Ingénieur d'affaires industrielles (MS)

RNCP34466 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	200w
Formacode(s)	34254, 34085, 34052
Code(s) ROME	M1703, M1705, M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	02/03/2020
Date d'échéance	02/03/2023

Certificateur(s)

INSTITUT NATIONAL DES SCIENCES APPLIQUEES DE TOULOUSE (INSA) · SIRET : 19310152400018

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

L'ingénieur d'affaires industrielles est un acteur clef de l'entreprise. Dans le cadre de la politique définie par la Direction Générale, il contribue à la croissance de la société. Ainsi, à partir d'une déclinaison des orientations stratégiques de l'entreprise et en prenant en compte les données de l'environnement et les évolutions du marché, l'ingénieur d'affaires participe directement aux choix impactant le segment d'activité dont il assure la croissance. Une bonne compréhension d'un environnement complexe lui permet d'élaborer un plan d'action pour les 3 à 5 ans à venir. Il alimente une veille marketing, économique et technologique qui lui permet de suivre les évolutions de son secteur et d'anticiper les évolutions futures. Il intervient principalement sur la conception et la mise en œuvre de solutions « sur mesure », adaptées aux besoins de ses clients. Il est opérationnel sur le marché ; côté demande, en travaillant étroitement avec le service marketing, il rencontre, comprend et conseille prospects et clients ; côté offre, il présente de façon exhaustive les solutions de son entreprise, il répond aux objections du client et engage ses équipes en termes de coûts, de qualité et de délais.

L'ingénieur d'affaires doit surtout savoir conclure les ventes tout en fidélisant le client. Pour cela il doit comprendre les avantages et les limites des solutions qu'il préconise, notamment en s'assurant le concours de professionnels internes ou externes à son entreprise. Suivant la taille et l'organisation de l'entreprise, l'ingénieur d'affaires peut intervenir sur la totalité du cycle - Prospection, Étude, Négociation/Vente, Réalisation, SAV et suivi commercial - de l'affaire ou seulement sur certaines étapes.

ACTIVITÉS VISÉES

L'ingénieur d'affaires industrielles réalise les activités suivantes :

- A – La réalisation du diagnostic de l'activité industrielle et commerciale de l'entreprise
- B – La conception et le développement d'une stratégie marketing
- C – L'étude et l'élaboration du plan d'action commerciale
- D – La négociation et la vente sur les marchés français et étrangers
- E – Le pilotage d'une équipe commerciale

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- Rechercher et identifier des évolutions de marché, marché potentiel - prix, technicité, innovation, réglementation
- Analyser les besoins du client, du prospect en termes de faisabilité et de rentabilité
- Répondre à un appel d'offres
- Concevoir et élaborer des solutions techniques et financières dans des cahiers des charges, avant-projets,

propositions d'offres, devis

- Négocier avec le client les solutions techniques, financières et contractualiser l'affaire
- Coordonner la réalisation de l'affaire avec les études, la production, la logistique, et déterminer les ajustements nécessaires
- Suivre et contrôler l'avancement technique et la conformité contractuelle de réalisation de l'affaire
- Animer la relation client et apporter une assistance technique au client
- Mettre en place et conduire une action commerciale sur les marchés étrangers
- Développer un portefeuille de clients/prospects
- Sélectionner des fournisseurs/prestataires, négocier les conditions du contrat et contrôler la réalisation de l'intervention, des produits
- Faire remonter les informations sur marché au service marketing de l'entreprise
- Régler des dossiers particuliers – litiges - ou transmettre au service concerné Suivre et analyser les données d'activité du service ou de la structure et proposer des axes d'évolution
- Coordonner l'activité d'une équipe et motiver ses collaborateurs

Blocs de compétences

RNCP34466BC01 — La réalisation du diagnostic de l'activité industrielle et commerciale des entreprises

LISTE DE COMPÉTENCES

Analyser et interpréter l'environnement interne et externe de l'entreprise afin de conseiller la direction sur les priorités industrielles et commerciales à définir

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Réaliser le diagnostic des activités industrielles et commerciales des entreprises partenaires des Missions Export depuis dix ans.

Rédaction d'un rapport

Prestations orales

RNCP34466BC02 — La conception et le développement d'une stratégie marketing

LISTE DE COMPÉTENCES

Analyser le marché, la concurrence et les différentes forces en présence pour construire une offre adaptée aux besoins du client

Analyser et interpréter les mutations et innovations sur un secteur d'activité pour conseiller les services techniques et industriels

Définir une démarche marketing

Décliner l'étape stratégique

Décliner l'étape tactique

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Cas pratiques pour le compte des entreprises partenaires souhaitant exporter, construire une démarche marketing sur les marchés internationaux

RNCP34466BC03 — L'étude et l'élaboration du plan d'action commerciale

LISTE DE COMPÉTENCES

Concevoir une stratégie commerciale cohérente avec la stratégie marketing choisie en amont

Définir une stratégie d'offres adaptée aux évolutions du marché

Assurer la veille informationnelle pour préparer une action de prospection des opportunités d'affaires

Être référencé chez le client pour être consulté à l'occasion des appels d'offres

Planifier les actions à conduire

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Travaux individuels et collectifs

Etudes de cas pour le compte des entreprises partenaires souhaitant exporter, construire une action commerciale sur les marchés internationaux

RNCP34466BC04 — La négociation et la vente sur les marchés français et étrangers

LISTE DE COMPÉTENCES

Analyser la culture des affaires dans les pays étrangers

Détecter les besoins et contraintes du client pour présenter son offre dans de bonnes conditions

Analyser les points de différenciation de son offre

Présenter une argumentation destinée à convaincre

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Simulations de négociations commerciales en français et en anglais

Pour le compte des entreprises partenaires, réaliser un voyage d'affaires dans les pays cibles. À cette occasion, rencontrer les interlocuteurs qualifiés ; comprendre leurs besoins, présenter l'offre de l'entreprise et entamer les premières négociations en vue des objectifs

Documents de synthèses des actions commerciales

RNCP34466BC05 — Le pilotage d'une équipe commerciale

LISTE DE COMPÉTENCES

Constituer une équipe en fonction des compétences requises

Manager et coordonner les compétences

Anticiper, gérer et résoudre les conflits

Mesurer les résultats d'une action commerciale et les interpréter

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle : organiser un collectif de travail autour de jalons et plan d'actions

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Industries, PME PMI, Conseil

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Ingénieur d'affaires, International Business Developer, Chargé de compte à l'international, Acheteur, Créateur d'entreprise, Export manager, Chef de projet, Sales Engineer

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)	Faible (2/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 3 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 113 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) 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)
Projets de recrutement (BMO 2026)	11 462
Jugés difficiles à recruter	31 %
Emplois saisonniers	6 %

Familles professionnelles (FAP)

R1X68 — Employés des services commerciaux
R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats)
R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Le MASTÈRE SPECIALISÉ® (MS) Ingénieur d'Affaires Industrielles de l'INSA Toulouse est ouvert :

- aux titulaires d'un diplôme d'ingénieur habilité par la commission des Titres ;
- aux titulaires d'un Master 2 scientifique

Aux titulaires d'un Master 1 ou diplôme équivalent, ayant au moins 3 ans d'expérience professionnelle Aux cadres d'entreprises industrielles en situation de formation continue, ayant au moins 3 ans d'expérience dans une fonction d'ingénieur.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Professeurs INSA ou extérieurs académiquement qualifiés

Industriels et salariés (50% de professionnels employeurs et 50% de professionnels salariés)

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

Professeurs INSA ou extérieurs académiquement qualifiés

Industriels et salariés (50% de professionnels employeurs et 50% de professionnels salariés)

Base légale

Date de décision	02/03/2020
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	02/03/2023

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2018	20	0	100 %	—
2017	24	0	100 %	92 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP18160

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP38452

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.msiai.insa-toulouse.fr>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34466/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	1
Parcours menés à terme	2
Taux d'achèvement	200 %
Période	09/2022 – 09/2023

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	3
Montant total engagé	33 500 €
Coût moyen par dossier	11 167 €
Durée moyenne	1200 h
Période	10/2020 – 07/2022
Reste à charge titulaire	85 %
France compétences	15 %

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