

Ingénieur d'affaires international (MS)

RNCP36504 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	312
Formacode(s)	34254, 34085
Code(s) ROME	H1102, M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	01/06/2022
Date d'échéance	01/06/2027

Certificateur(s)

INSTITUT MINES TELECOM - INSTITUT MINES-TELECOM BUSINESS SCHOOL · SIRET : 18009202500063

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le métier d'ingénieur d'affaires international se trouve à la croisée des chemins entre la maîtrise de compétences métiers telles que :

- la gestion de projets ;
- des aptitudes commerciales et de négociation ;
- des connaissances de gestion dans les domaines de la communication, du marketing, de la coordination d'équipes et la maîtrise des risques, financiers ainsi que juridiques.

L'ingénieur d'affaires international assure la responsabilité de projets complexes (importants contrats commerciaux, projets industriels...). Il apporte une solution globale aux besoins spécifiques d'un client et assure la coordination de la réalisation du projet en garantissant les engagements pris.

Au quotidien, les missions de l'ingénieur d'affaires international consistent à :

- cibler des sociétés à prospecter,
- contacter et à rencontrer ces prospects ;
- identifier des solutions adaptées à leur besoin ;
- mettre au point en concertation avec le client une proposition commerciale et technique ;
- négocier les contrats en évaluant les risques financiers et juridiques.
- Enfin, il supervise la bonne réalisation des projets et reste l'interlocuteur privilégié entre sa société et le client.

De par son contact permanent avec les clients et les prospects, l'ingénieur d'affaires international est, plus que tout autre acteur, en lien permanent avec les évolutions technologiques de la révolution digitale actuelle, soit parce que les clients et prospects évoluent, soit parce que la proposition commerciale engagée avec le client évolue (nouvelles fonctionnalités, nouvelles contraintes réglementaires, nouvelles options de développement...). Il assure donc une veille permanente de l'évolution technologique, soit pour son impact technique, soit pour son impact organisationnel chez ses clients, chez son employeur ou dans le déploiement de l'offre.

La certification présentée ici tient compte des spécificités propres au métier d'Ingénieur d'affaires internationale et propose d'acquérir les fondamentaux du développement d'affaires dans son environnement actuel et en évolution. Toutes les phases du développement d'affaires sont abordées :

- de la capacité à analyser l'environnement et les enjeux stratégique, marketing et commerciaux du secteur ;
- à la capacité à proposer, négocier et contractualiser ;
- la capacité à mettre en œuvre, dans une démarche responsable et éthique ;
- enfin, la capacité à déployer les outils de pilotage internes et externes permettant l'élaboration d'études

prospectives du secteur concerné.

Cette certification s'adresse à de futurs directeurs commerciaux en charge de la stratégie de développement commercial de leur entreprise et de la gestion des équipes commerciales, dans le monde d'aujourd'hui en intégrant les évolutions technologiques, métiers et organisationnelles du secteur concerné. Selon la taille de l'entreprise, cette certification mène dans un premier temps aux fonctions de :

- Ingénieurs d'affaires, Business developers juniors, Ingénieurs comptes et grands comptes
- Responsable de projet, chef de projet notamment dans les domaines de développement marketing et innovation digitale
- Chef de produits marketing, responsable de site web, manager commercial, manager des ventes
- Ingénieur conseil, consultant TIC, consultant en organisation, auditeur

Résolument tournée vers les évolutions des métiers et des organisations (notamment dues à la transformation digitale), cette certification est également construite pour « apprendre à apprendre » et permettre à chacun de rebondir tout au long de sa vie professionnelle.

ACTIVITÉS VISÉES

Identifier les potentiels de développement business du secteur et construire le plan d'action stratégique en France et à l'international

Déployer et piloter l'offre commerciale appropriée sur un marché français ou international

Réaliser et mettre en œuvre le projet commercial proposé et assurer le suivi

Piloter les ressources internes et externes nécessaires à la réalisation de l'offre dans une logique prospective (évolution du secteur et innovation)

COMPÉTENCES ATTESTÉES

C.1.1. Analyser les marchés et identifier les potentiels économiques en fonction des environnements internationaux politiques, légaux, financiers, commerciaux pour détecter les opportunités de développement

C.1.2. Elaborer les différentes étapes d'un plan stratégique et sa mise en œuvre opérationnelle pour développer marchés et partenariats en France et à l'International

C.1.3. Détecter les opportunités commerciales en mettant en place une stratégie de prospection, en France et à l'International pour remporter de nouveaux marchés

C.1.4. Identifier et formaliser les risques et opportunités éventuels (prioritairement l'impact de la transformation digitale sur le secteur et ses potentiels conséquences sur la concurrence, la réglementation...) en faisant appel aux experts du domaine afin de fiabiliser la proposition de développement

C.2.1. Concevoir une offre commerciale à la fois appropriée et innovante en lien avec les évolutions du marché du client afin de développer le chiffre d'affaires

C.2.2. Valider la pertinence de l'offre par des démarches de co-construction itératives avec le client afin de répondre au mieux à ses attentes

C.2.3. Construire le business plan associé à l'offre, dans le respect de la stratégie marketing de l'entreprise afin d'atteindre les objectifs financiers fixés

C.2.4. Proposer la feuille de route en répondant à la fois aux moyens financiers du client et aux enjeux de rentabilité de la structure afin de dégager de la marge

C.2.5. Négocier et convaincre le client pour contractualiser sur le marché français et international afin de fiabiliser la relation commerciale

C.3.1. Identifier les acteurs et les moyens nécessaires à la mise en œuvre du projet d'offre commerciale proposé afin de mobiliser les compétences expertes

C.3.2. Concevoir et communiquer les étapes de mise en œuvre du projet aux équipes concernées afin de mobiliser les acteurs dans un objectif coût/qualité/délai

C.3.3. Piloter et animer les équipes projet dans une logique inclusive (y compris des équipes à dimension internationale) afin mettre en œuvre l'offre contractualisée

C.3.4. Organiser le suivi de la relation client durant toute la mise en œuvre du projet afin d'ajuster les moyens et le calendrier si nécessaire

C.3.5. Ajuster le business plan en conciliant rentabilité et maintien de la relation client afin d'atteindre les objectifs du projet.

C.4.1. Suivre l'activité et sa rentabilité en identifiant les indicateurs (KPI) nécessaires afin de respecter les conditions contractualisées

C.4.2. Mettre en place une veille commerciale active et prospective en utilisant les outils et tableaux de bord nécessaires afin développer de nouveaux marchés

C.4.3. Assurer la veille macro et micro en mettant en place les outils de veille permettant de faire face aux changements (cadre réglementaire, digital, technologique...) liés au secteur

C.4.4. Proposer

les évolutions de l'offre de service en cohérence avec les changements liés au secteur afin de maintenir la compétitivité de la structure

Blocs de compétences

RNCP36504BC01 — Identifier les potentiels de développement business du secteur et construire le plan d'action stratégique en France et à l'international

LISTE DE COMPÉTENCES

- Analyser les marchés et identifier les potentiels économiques en fonction des environnements internationaux politiques, légaux, financiers, commerciaux pour détecter les opportunités de développement
- Elaborer les différentes étapes d'un plan stratégique et sa mise en œuvre opérationnelle pour développer marchés et partenariats en France et à l'International
- Détecter les opportunités commerciales en mettant en place une stratégie de prospection, en France et à l'International pour remporter de nouveaux marchés
- Identifier et formaliser les risques et opportunités éventuels (prioritairement l'impact de la transformation digitale sur le secteur et ses potentiels conséquences sur la concurrence, la réglementation...) en faisant appel aux experts du domaine afin de fiabiliser la proposition de développement

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Critères de la Modalité : L'analyse de marché doit contenir a minima :

- Identification précise du périmètre ciblé
- Analyse pertinente des potentialités du marché (existence d'opportunités avérées et rentables)
- Identification des principaux concurrents de l'entreprise
- Estimation de l'attractivité : points différenciant, points innovant, ...

L'étude des risques et des opportunités doit contenir a minima :

- Une étude de la transformation digitale du secteur et des entreprises cibles
- Une étude de la concurrence
- Une étude de la réglementation ...

RNCP36504BC02 — Déployer et piloter l'offre commerciale appropriée sur un marché français ou international

LISTE DE COMPÉTENCES

- Concevoir une offre commerciale à la fois appropriée et innovante en lien avec les évolutions du marché du client afin de développer le chiffre d'affaires
- Valider la pertinence de l'offre par des démarches de co-construction itératives avec le client afin de répondre au mieux à ses attentes
- Construire le business plan associé à l'offre, dans le respect de la stratégie marketing de l'entreprise afin d'atteindre les objectifs financiers fixés
- Proposer la feuille de route en répondant à la fois aux moyens financiers du client et aux enjeux de rentabilité de la structure afin de dégager de la marge
- Négocier et convaincre le client pour contractualiser sur le marché français et international afin de fiabiliser la relation commerciale

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Réalisation d'une offre commerciale et d'une négociation Le bloc est validé sur la base d'une épreuve de bloc.

L'épreuve de bloc est réalisée individuellement et la production attendue du candidat prend la forme de la rédaction d'une offre commerciale, de la construction d'un business plan et la réalisation d'une négociation.

Modalité 1 : Le candidat construit une offre commerciale portant sur un produit/service donné qui prend la forme :

- d'une proposition commerciale rédigée (en français et en anglais) et chiffrée.
- d'un Business plan

Modalité 2 : Le candidat réalise une négociation en anglais portant sur une offre commerciale (Modalité 1) avec un client. Cette négociation prend la forme d'une simulation orale (jeu de rôle).

RNCP36504BC03 — Réaliser et mettre en œuvre le projet commercial proposé et assurer le suivi

LISTE DE COMPÉTENCES

- Identifier les acteurs et les moyens nécessaires à la mise en œuvre du projet d'offre commerciale proposé afin de mobiliser les compétences expertes
- Concevoir et communiquer les étapes de mise en œuvre du projet aux équipes concernées afin de mobiliser les acteurs dans un objectif coût/qualité/délai
- Piloter et animer les équipes projet dans une logique inclusive (y compris des équipes à dimension internationale) afin de mettre en œuvre l'offre contractualisée
- Organiser le suivi de la relation client durant toute la mise en œuvre du projet afin d'ajuster les moyens et le calendrier si nécessaire
- Ajuster le business plan en conciliant rentabilité et maintien de la relation client afin d'atteindre les objectifs du projet.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en œuvre de l'offre commerciale

Le bloc

est validé sur la base d'une épreuve de bloc.

L'épreuve

de bloc est réalisée individuellement et la production attendue du candidat prend la forme d'une présentation à une équipe d'un projet et de ses modalités de pilotage

Modalité

: Le

candidat présente dans un temps limité en s'aidant d'un support visuel de son choix, à l'oral, à une équipe projet internationale, la réponse à un appel d'offre commercial (la présentation peut se faire en fonction du projet et de l'équipe en français ou en anglais).

Il

présente :

- l'entreprise cliente
- le projet et ses étapes de mise en œuvre (calendrier)
- les méthodes et outils de planification
- le rôle et les missions du chef de projet et des membres de l'équipe projet
- et il répond

aux questions de l'équipe projet en français ou en anglais (en fonction du projet et de la composition de l'équipe), et en réalisant toutes les adaptations nécessaires à sa communication afin de permettre une inclusion de l'ensemble des membres de l'équipe

RNCP36504BC04 — Piloter les ressources internes et externes nécessaires à la réalisation de l'offre dans une logique prospective (évolution du secteur et innovation)

LISTE DE COMPÉTENCES

- Suivre l'activité et sa rentabilité en identifiant les indicateurs (KPI) nécessaires afin de respecter les conditions contractualisées
- Mettre en place une veille commerciale active et prospective en utilisant les outils et tableaux de bord nécessaires afin de développer de nouveaux marchés
- Assurer la veille macro et micro en mettant en place les outils de veille permettant de faire face aux changements

(cadre réglementaire, digital, technologique...) liés au secteur

- Proposer

les évolutions de l'offre de service en cohérence avec les changements liés au secteur afin de maintenir la compétitivité de la structure

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Piloter les ressources internes et externes Le bloc

est validé sur la base d'une épreuve de bloc.

L'épreuve

de bloc est réalisée individuellement et la production attendue du candidat

prend la forme d'une présentation orale des outils de pilotage de son

activité et d'une présentation écrite du système de veille

Modalité 1 : Le candidat présente à l'oral les outils de pilotage de

l'activité (tableau de bord financier, RH...)

Modalité 2 : Le candidat présente un dispositif de veille portant sur

le secteur d'activité de son portefeuille clients :

- les technologies existantes et à venir dans des secteurs clefs tels que l'industrie, l'environnement, la mobilité, la défense et la sécurité, la banque et l'assurance...
- les évolutions du business models du secteur, - les compétences nécessaires pour maintenir la compétitivité et innover.

Le candidat propose de nouveaux services correspondant aux

évolutions observées et en lien avec la transformation digitale du secteur

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Toutes les tailles d'entreprise sont concernées, de la grande entreprise en passant par la PME ou la TPE, ainsi que les entreprises évoluant dans un environnement international et innovant. Tous les secteurs d'activité peuvent être intéressés par cette certification.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Selon la taille de l'entreprise, cette certification mène dans aux fonctions de :

- Ingénieurs d'affaires, Business developers juniors, Ingénieurs comptes et grands comptes
- Responsable de projet, chef de projet notamment dans les domaines de développement marketing et innovation digitale
- Chef de produits marketing, responsable de site web, manager commercial, manager des ventes
- Ingénieur conseil, consultant TIC, consultant en organisation, auditeur

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

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Les pré-requis pour accéder au dispositif de cette certification sont ceux demandés par la Conférence des Grandes Ecoles (CGE) puisque notre certification est adossée à un programme Mastère spécialisé.

Conditions d'accès générales : Sont recevables les candidatures des candidats titulaires d'un des diplômes suivants :

- Diplôme d'ingénieur habilité par la Commission des Titres d'Ingénieur (liste CTI)
- Diplôme d'une école de management habilitée à délivrer le grade national de Master (liste CEFDG)
- Diplôme de 3ème cycle habilité par les autorités universitaires (DEA, DESS, Master 2...) ou titre RNCP de niveau professionnel de niveau 7
- Diplôme de M1 ou équivalent, pour des auditeurs justifiant d'au moins trois années d'expérience professionnelle....

Conditions d'accès dérogatoires :

a) Dans la limite de 40 % maximum de l'effectif de la promotion suivant la formation Mastère spécialisé concernée, sont recevables après une procédure VAPP, les candidatures de personnes justifiant a minima de 5 années d'expérience professionnelle (hors stage, césure, cursus initial en alternance).

b) Par dérogation pour 30 % maximum du nombre d'étudiants suivant la formation Mastère Spécialisé concernée, sont recevables les candidatures d'étudiants titulaires d'un des diplômes suivants : ? Niveau M1 validé ou équivalent sans expérience professionnelle ? Diplôme de L3 justifiant d'une expérience adaptée de 3 ans minimum

Le pourcentage total des dérogations prévues au a) et au b) ci-dessus ne doit pas excéder 40%.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Le Directeur de Institut Mines-Télécom Business School, président de jury

Le Directeur des Formations Initiales

Le Directeur de l'Executive Education

3 membres de Institut Mines-Télécom Business School

(clause du statut et de la qualité)

1 professionnel externe

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Le Directeur de Institut Mines-Télécom Business School, président de jury

Le Directeur des Formations Initiales (1 voix) Le Directeur de l'Executive Education

3 membres de Institut Mines-Télécom Business School (clause du statut et de la qualité)

1 professionnel externe

COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE

Le Directeur de Institut Mines-Télécom Business School, président de jury

Le Directeur des Formations Initiales (1 voix) Le Directeur de l'Executive Education

3 membres de Institut Mines-Télécom Business School

(clause du statut et de la qualité)

1 professionnel externe

COMPOSITION DU JURY — VAE

Le jury de certification VAE est composé ainsi :

- Le directeur de l'école ou son représentant, président du jury
- Le directeur de l'Executive Education
- Le responsable de la VAE Ecole
- 2 représentants des enseignants chercheurs nommés par le directeur
- 2 personnes extérieures à l'école, nommées par le directeur de l'école, ayant une expérience dans le domaine d'activité du candidat, mais n'appartenant pas à son entreprise

Ces représentants sont choisis de façon à concourir à une représentation équilibrée entre les hommes et les femmes.

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	8 650 €
Selon la branche	7 000 € – 8 995 €
Prise en charge	Branches concernées
8 650 €	Valeur par défaut · 203 branches
8 995 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil, CPNEFP ICGV entreprises de la viande, CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
8 990 €	CPNE des Télécoms
8 892 €	CPNEFP de la branche de la promotion immobilière
8 583 €	CPNEFP Commerce à distance
8 500 €	CPNE Branche Caoutchouc
7 600 €	CPNE Banque
7 500 €	CPNE des industries de santé (CPNEIS)
7 000 €	CPNEFP de la métallurgie

Base légale

Date de décision	01/06/2022
Durée de l'enregistrement	5 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	01/06/2027

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2020	7	0	100 %	—
2019	6	0	100 %	100 %
2018	2	0	100 %	100 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP32126

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.imt-bs.eu/executive-education/programmes-diplomants/masteres-specialises/ingenierie-daffaires-internationales/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36504/>

Où se former

Formations référencées	1
Organismes	1
Régions couvertes	1
Prix indicatif	15 000 €
Durée	1680 h

Offre de formation — MonCompteFormation (Caisse des Dépôts), licence ouverte.