

Ingénieur d'affaires industrielles pour l'international (MS)

RNCP38452 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	200w
Formacode(s)	34254, 34085, 34052
Code(s) ROME	M1707, M1703, M1705
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	21/12/2023
Date d'échéance	21/12/2026

Certificateur(s)

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

Partenaires habilités

1 organisme habilité, d'après la liste publiée par France compétences : 1 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
MIDISUP	49917930700032	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

L'ingénieur d'affaires industrielles pour l'international 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. Le commercial qui vend une affaire industrielle doit avoir une double compétence : non seulement des compétences techniques pour comprendre les besoins du client et pour construire une offre que son entreprise sera capable de réaliser en respectant des conditions de coûts, de qualité et de délais, mais aussi des compétences en négociation, marketing, vente et commerce international. 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. 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.

Le boom actuel des startups/PMI de la tech entraîne une hausse substantielle du recrutement des titulaires d'une double compétence. En effet, ces sociétés qui sont souvent créées par des équipes de chercheurs et d'ingénieurs affichent de réelles faiblesses au moment de construire des démarches marketing vente. Surtout si l'on ajoute que leurs premiers clients sont fréquemment sur des marchés étrangers. Le recrutement d'un collaborateur capable de comprendre leur offre, de faire des choix marketing et de négocier et conclure des ventes complexes dans un

contexte international est alors une condition de leur survie.

ACTIVITÉS VISÉES

L'ingénieur d'affaires industrielles pour l'international réalise les activités suivantes :

Etude des informations institutionnelles, statutaires, juridiques et du secteur d'activité de l'entreprise

Évaluation de la santé économique et financière d'une entreprise

Évaluation des performances de l'entreprise et des opportunités de développement sur les marchés internationaux

Analyse de la demande et de l'offre sur les marchés étrangers

Élaboration d'une stratégie permettant à l'entreprise de se différencier et de créer de la valeur

Sélection des marchés en prenant en compte les critères d'attractivité et d'accessibilité

Présentation d'un plan de marchéage opérationnel

Sélection d'une offre technique en adéquation avec le besoin du client

Construction d'un plan d'action commerciale à partir des conclusions d'un plan marketing

Reporting à la direction comportant des indicateurs de suivi mesurables

Prospection en lien avec le plan d'action commerciale

Réalisation de rendez-vous d'affaires

Identification du besoin du client

Identification et conduite du processus de vente en fonction du type de vente : de gré à gré, appel d'offres internationaux, appel d'offres publics...

Rédaction de propositions commerciales adaptées aux besoins identifiés

Coordination des réponses à apporter au client (financières, techniques, juridiques) conditions spécifiques, réponses techniques

Prise en compte des éléments interculturels et des attitudes non verbales dans le cadre des échanges avec les clients

Négociation des points contractuels comprenant notamment incoterms, financement, paiement, réception...

Rédaction d'un contrat engageant pour l'entreprise reprenant les points de négociation et les capacités techniques et financières de l'entreprise

Obtention de la signature et de la commande du client

Communication entre le client et les services techniques de l'entreprise qui vont réaliser le produit ou le service ;

Négociation de chaque demande de modification et obtention de contreparties

Management d'une équipe pluridisciplinaire et inclusive

Fidélisation du portefeuille clients : capitalisation des actions achevées, proposition de contrats de services, préparation des ventes futures

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Évaluer la solidité juridique, financière et commerciale des entreprises afin de valider le modèle économique et ou la stratégie commerciale d'une entreprise

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

Afin de construire une offre adaptée aux besoins du client, analyser le marché, la concurrence et les différentes forces en présence dans chaque pays

Afin de construire un plan d'action commerciale, définir une démarche marketing

Décliner l'étape stratégique en plusieurs points avec l'étude de marché, la segmentation, le ciblage et le positionnement afin de répondre aux attentes du marché/des clients

Décliner l'étape tactique en plusieurs points, notamment le produit, le prix, la distribution et la communication pour mettre en place des indicateurs mesurables

Créer une base de données de prospects adaptée à la cible à partir d'informations récoltées par une veille régulière afin de réaliser les actions de prospection et proposer un plan d'action

Définir des indicateurs clés afin de mesurer les performances de la prospection commerciale

Prospecter des entreprises clientes par différents canaux de communication (notamment en langue anglaise) afin de décrocher des RDVs d'affaires

Afin de maximiser son taux de réussite sur une affaire identifiée, comprendre le spectre de décision chez le client et identifier le budget du client

Afin de réaliser une prospection efficace et un reporting à sa direction, maintenir régulièrement un CRM à jour

Afin de rédiger une proposition commerciale convaincante, analyser les points de différenciation entre son offre et celle de ses concurrents et présenter une argumentation solide

Coordonner l'offre avec les différents services de l'entreprise afin de ne pas dépasser les capacités de l'entreprise en termes de coût, qualité et délai

Construire la réponse aux objections du client afin de mener à bien la négociation

Créer le sentiment d'urgence chez le client afin de raccourcir le temps de signature et conclure la vente

Afin de réaliser l'affaire, identifier les compétences internes nécessaires, constituer une équipe projet et définir les conditions de travail de ses collaborateurs permettant, entre autres, l'inclusion des salariés en situation de handicap

Afin de suivre le déroulé de l'affaire et de mesurer l'avancement des projets, construire un tableau de bord avec les outils de management de projet et identifier les points critiques afin de mener à terme le projet de vente et d'éviter l'insatisfaction du client

Identifier et négocier les responsabilités, les contreparties et les garanties afin de gérer toute demande d'évolution du projet et les situations conflictuelles

Mettre en place une politique de satisfaction clients afin de faciliter la conclusion de nouvelles affaires

Obtenir la bonne réception/implémentation de la solution par le client afin de clore l'affaire et de la facturer en totalité

Blocs de compétences

RNCP38452BC01 — Réaliser le diagnostic de l'activité industrielle et commerciale d'une entreprise

LISTE DE COMPÉTENCES

Évaluer la solidité juridique, financière et commerciale des entreprises afin de valider le modèle économique et ou la stratégie commerciale d'une entreprise

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

Ce bloc est évalué lors des mises en situations professionnelles dans le cadre de la mission export, d'exercices de mises en situation et de la période en entreprise.

Évaluation en équipe de 2 lors des missions exports (exposés oraux et livrables pour l'entreprise)

Évaluation individuelle lors d'études de cas visant à analyser l'activité commerciale d'une entreprise et son modèle économique

Évaluation individuelle dans la thèse professionnelle

- La mission export est construite sur l'idée qu'on apprend en faisant et en faisant quelque chose de stratégique pour l'entreprise. Véritable coup d'accélérateur pour les ingénieurs d'affaires en devenir, ce dispositif permet d'appliquer tous les savoir-faire et les savoir-être acquis durant cette année de certification.

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE

- Titulaires d'un diplôme d'ingénieur habilité par la commission des Titres ;
- Titulaires d'un Master 2 scientifique
- 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.
- Niveau d'anglais requis : TOEIC score 815

PRÉREQUIS À LA VALIDATION

Avoir passé l'ensemble des épreuves du bloc avec succès

RNCP38452BC02 — Concevoir et développer une stratégie marketing à l'international

LISTE DE COMPÉTENCES

Afin de construire une offre adaptée aux besoins du client, analyser le marché, la concurrence et les différentes forces en présence dans chaque pays

Afin de construire un plan d'action commerciale, définir une démarche marketing

Décliner l'étape stratégique en plusieurs points avec l'étude de marché, la segmentation, le ciblage et le positionnement afin de répondre aux attentes du marché/des clients

Décliner l'étape tactique en plusieurs points, notamment le produit, le prix, la distribution et la communication pour mettre en place des indicateurs mesurables

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation en binôme dans le cadre de la Mission export (voyage d'affaires) pour le compte des entreprises partenaires. Les candidats doivent construire une démarche marketing sur les marchés internationaux. Les livrables

rendus à l'entreprise sont évalués. Une présentation orale en anglais est évaluée en fin de mission Export. Un questionnaire de satisfaction détaillé sur la mission réalisée est renseigné par l'entreprise.

Évaluation individuelle lors d'une mise en situation sur 2 cas pratiques dans le module de stratégie Marketing

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE

- Titulaires d'un diplôme d'ingénieur habilité par la commission des Titres ;
- Titulaires d'un Master 2 scientifique
- 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.
- Niveau d'anglais requis : TOEIC score 815

PRÉREQUIS À LA VALIDATION

Avoir passé l'ensemble des épreuves du bloc avec succès

RNCP38452BC03 — Étudier et élaborer un plan d'action commerciale à visée internationale

LISTE DE COMPÉTENCES

Créer une base de données de prospects adaptée à la cible à partir d'informations récoltées par une veille régulière afin de réaliser les actions de prospection et proposer un plan d'action

Définir des indicateurs clés afin de mesurer les performances de la prospection commerciale

Prospecter des entreprises clientes par différents canaux de communication (notamment en langue anglaise) afin de décrocher des RDVs d'affaires

Afin de maximiser son taux de réussite sur une affaire identifiée, comprendre le spectre de décision chez le client et identifier le budget du client

Afin de réaliser une prospection efficace et un reporting à sa direction, maintenir régulièrement un CRM à jour

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Lors de la mission export et d'ateliers de mises en situations professionnelles:

Simulations de prospections téléphoniques

Prospection individuelle pour trouver des entreprises en France pour les missions export

Prospection réalisée à l'international par téléphone et par campagnes de mails dans le cadre du déroulé de la mission export (préparation du voyage d'affaires réalisé à l'international)

Livrable : support adéquat choisi par l'apprenant (CRM, fichier excel...)

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE

- Titulaires d'un diplôme d'ingénieur habilité par la commission des Titres ;
- Titulaires d'un Master 2 scientifique
- 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.
- Niveau d'anglais requis : TOEIC score 815

PRÉREQUIS À LA VALIDATION

Avoir passé l'ensemble des épreuves du bloc avec succès

RNCP38452BC04 — Négocier et vendre sur les marchés français et étrangers

LISTE DE COMPÉTENCES

Afin de rédiger une proposition commerciale convaincante, analyser les points de différenciation entre son offre et celle de ses concurrents et présenter une argumentation solide

Coordonner l'offre avec les différents services de l'entreprise afin de ne pas dépasser les capacités de l'entreprise en termes de coût, qualité et délai

Construire la réponse aux objections du client afin de mener à bien la négociation

Créer le sentiment d'urgence chez le client afin de raccourcir le temps de signature et conclure la vente

MODALITÉS D'ÉVALUATION

L'évaluation de ce bloc porte sur la phase 1 de la mission export et d'ateliers de mises en situations professionnelles

Évaluation en binôme dans le cadre de la Mission export : contenu de la proposition commerciale et présentation de l'offre lors des points de suivi

Évaluation individuelle, lors de simulations de négociations commerciales en français et en anglais

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE

- Titulaires d'un diplôme d'ingénieur habilité par la commission des Titres ;
- Titulaires d'un Master 2 scientifique
- 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.
- Niveau d'anglais requis : TOEIC score 815

PRÉREQUIS À LA VALIDATION

Avoir passé l'ensemble des épreuves du bloc avec succès

RNCP38452BC05 — Réaliser et suivre l'affaire industrielle en France et à l'étranger

LISTE DE COMPÉTENCES

Afin de réaliser l'affaire, identifier les compétences internes nécessaires, constituer une équipe projet et définir les conditions de travail de ses collaborateurs permettant, entre autres, l'inclusion des salariés en situation de handicap
Afin de suivre le déroulé de l'affaire et de mesurer l'avancement des projets, construire un tableau de bord avec les outils de management de projet et identifier les points critiques afin de mener à terme le projet de vente et d'éviter l'insatisfaction du client

Identifier et négocier les responsabilités, les contreparties et les garanties afin de gérer toute demande d'évolution du projet et les situations conflictuelles

Mettre en place une politique de satisfaction clients afin de faciliter la conclusion de nouvelles affaires

- C5.5 - Obtenir la bonne réception/implémentation de la solution par le client afin de clore l'affaire et de la facturer en totalité

MODALITÉS D'ÉVALUATION

L'évaluation de ce bloc porte sur l'ensemble de la mission export et sur des ateliers de mises en situation

Évaluation individuelle et collective lors de mises en situation sur des cas pratiques dans le module de gestion de projet, gestion de crise et résolution des conflits

Évaluation en binôme des livrables rendus aux entreprises des missions exports

Évaluation de l'ensemble de la mission export par les entreprises via un questionnaire de satisfaction détaillé

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE

- Titulaires d'un diplôme d'ingénieur habilité par la commission des Titres ;
- Titulaires d'un Master 2 scientifique
- 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.
- Niveau d'anglais requis : TOEIC score 815

PRÉREQUIS À LA VALIDATION

Avoir passé l'ensemble des épreuves du bloc avec succès

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Tous les secteurs du Business to Business : industrie, informatique, télécommunications, services aux entreprises (conseils)...

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

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

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

Niveau d'anglais requis : TOEIC score 815

—Conditions d'accès dérogatoires :

a) Dans la limite de 40 % maximum de l'effectif de la promotion, sont recevables après une procédure VAPP, les candidatures de personnes justifiant a minima de 10 années d'expérience professionnelle (hors stage, césure, cursus initial en alternance).

b) Par

dérogation pour 30 %

maximum du nombre d'étudiants, 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, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Directeur des études, Directeur de la certification, 4 intervenants professionnels ou alumni

COMPOSITION DU JURY — VAE

Directeur des études, Directeur de la certification, Directeur de la formation continue, 4 intervenants professionnels ou alumni

Base légale

Date de décision	21/12/2023
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	21/12/2026

Date de dernière délivrance possible 21/12/2030

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2022	18	1	100 %	—
2021	25	0	100 %	90 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP34466

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)

RNCP34466, RNCP35733, RNCP36368

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38452/>

Où se former

Formations référencées	1
Organismes	1
Régions couvertes	1
Prix indicatif	11 500 €

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

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	7
Parcours menés à terme	0
Taux d'achèvement	0 %
Période	09/2025 – 09/2026

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	7
Montant total engagé	80 500 €
Coût moyen par dossier	11 500 €
Durée moyenne	566 h
Période	08/2025 – 08/2026
Reste à charge titulaire	85 %

France compétences	12 %
--------------------	------

OPCO	3 %
------	-----

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