

Ingénieur d'affaires

RNCP38466 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	312t
Formacode(s)	34590
Code(s) ROME	D1406, M1707, D1407, H1102
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	21/12/2023
Date d'échéance	21/12/2025

Certificateur(s)

ECOLE SUP INFORM COMMERCE · SIRET : 45303523000094

GROUPE GEMA - ESI BUSINESS SCHOOL / IA SCHOOL · SIRET : 82955681000036

GROUPE GEMA - ESI BUSINESS SCHOOL / IA SCHOOL · SIRET : 82955681000101

Partenaires habilités

23 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 2 à former et organiser l'évaluation et 21 à former.

Organisme	SIRET	Habilitation
ADEFSA CTRE FORMAT APPRENTIS DESCARTES	39089496200054	Former
ADG	52004190600048	Former
C3 CFA	85294311700048	Former
COACH IN FRANCE	91447132100010	Former
ECOLE SUP INFORM COMMERCE	45303523000094	Former et organiser l'évaluation
ENSiate	44993032000014	Former
ENSUP	35119949200114	Former
ENSUP	35119949200122	Former
GROUPE GEMA - ESI BUSINESS SCHOOL / IA SCHOOL	82955681000069	Former
GROUPE GEMA - ESI BUSINESS SCHOOL / IA SCHOOL	82955681000085	Former

Liste complète des 23 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp38466-ingenieur-d-affaires/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le métier d'ingénieur d'affaires nécessite d'avoir une double compétence technique et commerciale. L'ingénieur d'affaires est un spécialiste des relations commerciales entre les entreprises (B to B). Pour assurer le développement commercial de l'entreprise dont il est le salarié, il met en place. Il se distingue d'un simple commercial par sa capacité à apporter de la valeur ajoutée à ses clients à travers des solutions répondant de manière optimale aux besoins de

l'entreprise cliente, et en prenant en charge tous les aspects du projet de A à Z. Il suit l'étude du projet, analyse et traduit les besoins du client, et construit une offre adéquate. Faisant le lien entre son entreprise et le client, il est à l'écoute de ce dernier pour lui proposer une solution idéale commercialement, techniquement et financièrement, garantissant la qualité de la solution finale. Il monte un cahier des charges, et négocie le contrat qui va lier les deux parties autour du projet en prenant en compte le planning de production et les délais de livraison de son entreprise, mais également les risques financiers et juridiques. Il établit un business plan et s'assure des marges à respecter pour que les affaires générées soient rentables.

Une fois un contrat signé avec un client, l'ingénieur d'affaires veille à la bonne exécution du projet. Il communique aux équipes internes les priorités et les stratégies à déployer, et coordonne l'activité des différentes parties prenantes en assurant la bonne circulation du flux d'information. Interlocuteur privilégié du client, il lui assure un reporting régulier. Garant des délais négociés, de la qualité, des coûts et de la rentabilité du contrat, l'ingénieur d'affaires s'assure que tous les objectifs du cahier des charges ont été remplis et que le projet livré au client est conforme à ses attentes. Il peut également être amené à se livrer à des prestations de mise en service et d'assistance.

Parallèlement à la gestion de ses projets, l'ingénieur d'affaires gère son portefeuille clients, via des contacts réguliers en priorisant les comptes les plus rentables. Il assure également des veilles : concurrentielle, technologique, commerciale. Il doit être au fait de ce qui se passe à l'extérieur de son entreprise, afin d'avoir pleinement conscience de l'environnement dans lequel son entreprise évolue et des enjeux auxquels elle doit faire face.

ACTIVITÉS VISÉES

Détecter des opportunités d'affaires et Élaborer des stratégies de développement commercial national ou international

Réalisation d'études de marché

Évaluation des opportunités d'affaires

Élaboration de la stratégie de développement commercial

Développer un portefeuille clients en mettant en œuvre un plan de développement commercial national ou international

Création d'une offre commerciale

Réponse aux appels d'offres

Conduite de négociations complexes

Élaboration d'outils de contrôle

Piloter un plan de développement commercial national ou international

Analyse de résultats et d'évolutions d'activités

Adaptation des politiques commerciales aux résultats

Management de projet

Mobiliser et manager des équipes

Constitution et Management des équipes

Management d'un collaborateur en situation de handicap

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Détecter des opportunités d'affaires et Élaborer des stratégies de développement commercial national ou international

Réaliser des études de marché au niveau national et international pour détecter des opportunités et des potentiels d'affaires

Étudier les possibilités de positionnements sur des marchés pour confirmer ou non le lancement sur les marchés potentiels identifiés

Définir les phases d'un plan d'action stratégique pluriannuel pour développer des marchés nationaux ou internationaux

Développer un portefeuille clients en mettant en œuvre un plan de développement commercial national ou international

Construire l'offre commerciale afin de sécuriser le marché

Répondre aux appels d'offres et marchés publics pour sécuriser des nouveaux contrats

Mener des négociations complexes pour obtenir des accords favorables et conclure des transactions

Piloter un plan de développement commercial national ou international

Élaborer des outils adaptés à des organisations internes pour suivre et contrôler les résultats d'activités et de développement commercial

Analyser des résultats pour contrôler les atteintes d'objectifs prévisionnels et réorienter des activités

Programmer des actions et des réponses adaptées à des évolutions de résultats, pour garantir les résultats prévisionnels
Manager le projet pour atteindre les objectifs du contrat signé
Mobiliser et manager des équipes
Constituer et manager des équipes pour atteindre les objectifs fixés
Préparer l'intégration du collaborateur en situation de handicap afin de garantir son inclusion dans l'équipe
Réaliser un suivi particulier du membre de l'équipe en situation de handicap pour garantir l'égalité des chances et le maintien dans l'emploi

Blocs de compétences

RNCP38466BC01 — Détecter des opportunités d'affaires et élaborer des stratégies de développement commercial national ou international

LISTE DE COMPÉTENCES

Réaliser des études de marché au niveau national et international pour détecter des opportunités et des potentiels d'affaires
Étudier les possibilités de positionnements sur des marchés pour confirmer ou non le lancement sur les marchés potentiels identifiés
Définir les phases d'un plan d'action stratégique pluriannuel pour développer des marchés nationaux ou internationaux

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Soutenance d'un rapport d'expérience professionnelle

RNCP38466BC02 — Développer un portefeuille clients en mettant en œuvre un plan de développement commercial national ou international

LISTE DE COMPÉTENCES

Construire l'offre commerciale afin de sécuriser le marché
Répondre aux appels d'offres et marchés publics pour sécuriser des nouveaux contrats
Mener des négociations complexes pour obtenir des accords favorables et conclure des transactions

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Soutenance d'un rapport d'expérience professionnelle
Réponse à un marché public
Mise en situation professionnelle

RNCP38466BC03 — Piloter un plan de développement commercial national ou international

LISTE DE COMPÉTENCES

Élaborer des outils adaptés à des organisations internes pour suivre et contrôler les résultats d'activités et de développement commercial
Analyser des résultats pour contrôler les atteintes d'objectifs prévisionnels et réorienter des activités
Programmer des actions et des réponses adaptées à des évolutions de résultats, pour garantir les résultats prévisionnels
Manager le projet pour atteindre les objectifs du contrat signé

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Soutenance d'un rapport d'expérience professionnelle

RNCP38466BC04 — Mobiliser et manager des équipes

LISTE DE COMPÉTENCES

Constituer et manager des équipes pour atteindre les objectifs fixés
Préparer l'intégration du collaborateur en situation de handicap afin de garantir son inclusion dans l'équipe
Réaliser un suivi particulier du membre de l'équipe en situation de handicap pour garantir l'égalité des chances et le maintien dans l'emploi

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Épreuve écrite

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Cabinets d'ingénierie, grandes sociétés de l'industrie et leurs bureaux d'études, sociétés prestataires de services aux entreprises en conseil et audit, sociétés spécialisées dans les solutions numériques et la stratégie digitale.
Secteurs très variés : BTP, informatique, industrie, services, aéronautique, robotique, défense, mécanique, électronique, énergie, environnement, télécommunications, chimie, bio-industries, finance, commerce international...

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Ingénieur d'affaires
Ingénieur technico-commercial
Ingénieur commercial
Ingénieur avant-vente
Ingénieur des ventes
Ingénieur grands comptes
Responsable grands comptes
Business developer
Responsable développement des ventes
Account Manager

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

Être titulaire d'une certification de niveau 6

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

4 professionnels du secteur non intervenant dans l'établissement, dont l'un est président du jury
1 membre de l'ESIC (Directrice ou Responsable pédagogique)

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	7 786 €
Selon la branche	6 500 € – 7 786 €
Prise en charge	Branches concernées
7 786 €	Valeur par défaut · 208 branches
7 000 €	CPNEFP de l'enseignement privé indépendant, CPNEFP de la métallurgie
7 600 €	CPNE Banque
7 500 €	CPNE des industries de santé (CPNEIS)
6 500 €	CNPE de la Plasturgie et des Composites

Base légale

Date de décision	21/12/2023
Durée de l'enregistrement	2 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	21/12/2025
Date de dernière délivrance possible	21/12/2029

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2022	11	0	90 %	—
2021	43	4	90 %	59 %
2020	53	0	87 %	49 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RNCP23692

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)
RNCP23692, RNCP35760, RNCP36320

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF
<https://esic-online.com/nos-certifications/ingenieur-daffaires-29>

Fiche officielle (France Compétences)
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38466/>

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	4
Organismes gestionnaires (CFA)	3

Organismes formateurs	3
Régions couvertes	3
Départements couverts	4
Organismes certifiés Qualiopi	3
Sessions	de 09/2025 à 08/2027

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	117
Parcours menés à terme	80
Taux d'achèvement	68 %
Période	01/2024 – 07/2026

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	229
Montant total engagé	563 257 €
Coût moyen par dossier	2 460 €
Durée moyenne	27 h
Période	01/2024 – 12/2025
France compétences	85 %
OPCO	11 %
Reste à charge titulaire	3 %
Régions	1 %
Compte d'engagement citoyen	0 %

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