

Manager en ingénierie d'affaires

RNCP9676 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	312t
Code(s) ROME	H1102, D1407, D1406, M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	10/04/2015

Certificateur(s)

Chambre de commerce et d'industrie de Versailles, Val d'Oise /Yvelines (CCIV) - Sup de V

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le manager en ingénierie d'affaires est un acteur clef de l'entreprise, et le pilotage de son activité, menée en cohérence avec la politique définie par la Direction Générale, contribue à en assurer la croissance.

Il élabore la stratégie de développement de l'unité ou du secteur d'activité dont il assure le management, 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 secteur sur lequel il intervient.

L'analyse de ces différents éléments lui permet d'élaborer un plan stratégique pour les 3 à 5 ans à venir, la durée de son plan de développement dépendant du type d'affaire sur lequel il intervient.

Il exerce une veille marketing, économique et technologique qui lui permet de suivre les évolutions de son secteur et d'anticiper les impacts possibles au niveau des prospects et des entreprises clientes.

Le manager en ingénierie d'affaires intervient essentiellement sur la conception et la mise en œuvre de solutions « sur mesure », adaptées aux besoins de ses clients. Pour cela il doit parfaitement maîtriser les ressources et limites des solutions qu'il préconise, notamment en s'adjoignant le concours de professionnels internes ou externes à son entreprise, professionnels dont il assure le management.

Le manager en ingénierie d'affaires intervient sur les domaines d'activités suivants :

- La conception d'un plan stratégique
- La détection d'affaires
- Le développement d'activité
- Le management d'un système d'information
- Le pilotage d'une affaire
- Le management d'acteurs

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées sont :

- Concevoir une stratégie de développement de son activité
- Détecter des opportunités d'affaires
- Assurer le développement d'une nouvelle activité
- Structurer et manager un système d'informations
- Piloter les différentes étapes de l'affaire, depuis la conception et la contractualisation de l'offre, jusqu'à la mise en place de la solution
- Manager la contribution des différents acteurs impliqués dans le projet

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Toute entreprise ayant une activité commerciale portant sur des solutions complexes, nécessitant de définir et de proposer une offre spécifique, sur le marché national, européen et /ou international

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

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Ingénieur d'affaires,
- Ingénieur technico-commercial,
- Ingénieur commercial,
- Ingénieur des ventes,
- Business développer,
- Responsable grands comptes

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

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

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

50% professionnels

50% représentants de SUP de V

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 10/04/2015

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP2850

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP22105

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Autorité délivrant la certification

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/9676/>