



**RNCP 7 -  
INGÉNIEUR  
D'AFFAIRES**

# RNCP 7 - INGÉNIEUR D'AFFAIRES

Mastère bac +5 | Alternance & Initiale

L'objectif de la certification Ingénieur d'Affaires est de former des experts en négociation commerciale hautement qualifiés, en tenant compte des évolutions du marché, des emplois et en particulier de la transformation digitale. La digitalisation a transformé la relation B to B en rationalisant le temps et les coûts. En tant que fin connaisseur de son environnement, l'ingénieur d'affaires doit rester à l'affût des évolutions et intégrer le digital qui transforme notre société, notre modèle économique et donc nos métiers.

Spécialiste du B to B et des cycles de vente complexes, l'ingénieur d'affaires est l'interface des fonctions commerciales, techniques, du data et du management de projets complexes. Il assure la mise en place de projets commerciaux stratégiques capables de générer un chiffre d'affaires important pour l'entreprise, la gestion et le suivi opérationnel des solutions proposées. Sa connaissance technique lui permet de proposer des solutions uniques et adaptées aux besoins spécifiques des clients grands comptes de l'entreprise.



## Les activités visées par le programme :

Les emplois exercés sont variés et s'étendent à travers un large éventail d'entreprises, allant des plus petites aux plus grandes, opérant dans différents secteurs d'activités qui nécessitent des solutions complexes et personnalisées. Ces emplois exigent souvent des compétences spécifiques pour définir, concevoir et proposer des solutions sur mesure pour répondre aux besoins des clients sur le marché national et international.

Les professionnels qualifiés et expérimentés dans la conception et la vente de solutions complexes peuvent trouver des opportunités d'emploi dans de nombreux secteurs d'activités. En effet, tous les secteurs du Business-to-Business (inter-entreprises) sont concernés, tels que l'industrie, l'informatique, les télécommunications, les services aux entreprises, et bien d'autres. Ces emplois peuvent varier de la vente de produits et de services complexes, à la gestion de projets de grande envergure, en passant par la conception de solutions sur mesure pour des clients spécifiques. Les professionnels qui travaillent dans ce domaine peuvent être impliqués dans la gestion de la relation clientèle, la négociation de contrats, le développement de partenariats commerciaux, la création de stratégies de vente et de marketing, et bien plus encore. Dans l'ensemble, les professionnels du Business-to-Business doivent être capables de comprendre les besoins spécifiques de chaque client, de développer des solutions personnalisées pour répondre à ces besoins et de communiquer efficacement avec les parties prenantes à tous les niveaux. Pour ceux qui sont intéressés par ces emplois, il existe une large gamme d'opportunités passionnantes dans tous les secteurs d'activités.



## Débouchés professionnels :

**Ingénieur d'affaires** : L'ingénieur d'affaires est responsable de la vente de produits ou services complexes à des clients professionnels, en mettant en place des projets commerciaux stratégiques capables de générer un chiffre d'affaires important pour l'entreprise.

**Ingénieur technico-commercial** : L'ingénieur technico-commercial est chargé de vendre des produits ou services techniques en établissant une relation de confiance avec les clients grâce à une expertise technique poussée.

**Responsable d'affaires** : Le responsable d'affaires gère et développe un portefeuille de clients pour une entreprise, en assurant le suivi de la relation commerciale et la satisfaction du client.

**Business développeur** : Le business développeur est responsable de la croissance des ventes d'une entreprise en développant de nouvelles opportunités commerciales, en prospectant de nouveaux clients et en négociant des contrats.

**Ingénieur grands comptes** : L'ingénieur grands comptes est chargé de la gestion des comptes clés de l'entreprise, c'est-à-dire des clients stratégiques dont les volumes d'achat sont importants.

**Chef de projet** : Le chef de projet est responsable de la gestion d'un projet, de sa planification à sa réalisation, en coordonnant les différentes équipes impliquées et en veillant au respect des délais et du budget.

**Ingénieur projet** : L'ingénieur projet est responsable de la gestion technique d'un projet, en veillant à la conformité aux normes et aux spécifications techniques.

**Responsable commercial** : Le responsable commercial est responsable de la stratégie commerciale de l'entreprise, en définissant les objectifs de vente et en veillant à leur réalisation.



## Les blocs du programmes :

### **Définir et piloter les orientations stratégiques d'une BU orientée relation client**

Ce bloc se concentre sur la définition et la mise en place de la stratégie commerciale d'une entreprise, en se concentrant sur la relation client. Les étudiants apprendront à évaluer les opportunités de marché, à établir des objectifs stratégiques et à développer des plans d'action pour les atteindre. Ils examineront également comment intégrer les considérations client dans la stratégie globale de l'entreprise et à piloter la performance.

### **Piloter le développement commercial et promotionnel d'une BU**

Dans ce bloc, les étudiants apprendront comment développer et exécuter des plans de marketing et de vente efficaces. Ils exploreront les différentes stratégies de promotion, de communication et de publicité, ainsi que les canaux de vente et de distribution appropriés pour leur entreprise. Les étudiants apprendront également à gérer les équipes de vente et à négocier avec les clients.

### **Piloter la performance économique et financière d'une BU**

Dans ce bloc, les étudiants se concentreront sur la gestion financière et économique d'une entreprise. Ils étudieront les principes de la comptabilité, de la finance d'entreprise et de l'analyse financière. Les étudiants apprendront également à analyser et à interpréter les données financières pour prendre des décisions éclairées sur les investissements, la gestion des coûts et l'allocation des ressources.

### **Elaborer une proposition commerciale complexe et multimodale**

Ce bloc met l'accent sur la construction de propositions commerciales complexes et multimodales. Les étudiants apprendront à identifier les besoins et les motivations des clients, à concevoir des solutions personnalisées pour répondre à ces besoins, à élaborer des offres commerciales et à les présenter de manière convaincante. Les étudiants exploreront également les différents types de propositions commerciales et les différents modes de présentation, y compris les présentations orales, les documents écrits et les présentations visuelles.

### **Piloter le projet et les ressources internes et externes**

Dans ce bloc, les étudiants apprendront à gérer les projets, les ressources et les partenariats pour assurer le succès de l'entreprise. Ils étudieront les principes de la gestion de projet, de la gestion des ressources humaines et de la gestion des partenariats. Les étudiants apprendront également à travailler efficacement en équipe, à communiquer clairement et à résoudre les conflits pour garantir que les projets sont terminés à temps et dans les limites budgétaires.