

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 23692**

Intitulé

Ingénieur d'affaires

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION

QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION

Ecole supérieure d'informatique et de commerce (ESIC) | Directeur

Niveau et/ou domaine d'activité

I (Nomenclature de 1969)

7 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

312t Négociation et vente

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

L'Ingénieur d'Affaires suit une affaire du début à la fin.

Il met en place des outils de prospection commerciale et des actions marketing pour trouver des nouveaux clients. Il répond aux appels d'offres.

Suit l'étude du projet. L'Ingénieur d'Affaires analyse le besoin de son nouveau client et met au point, en concertation avec ce client dont il est l'interlocuteur privilégié, une proposition commerciale, technique et financière. 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 aussi les risques financiers et juridiques. Il établit un business plan et s'assure des marges à respecter pour que les affaires générées soient rentables.

Vient ensuite la phase de réalisation et de suivi du projet, au cours de laquelle l'Ingénieur d'affaires s'assure du bon déroulement de celui-ci. Il coordonne l'activité de l'ensemble des services internes de son entreprise (commercial, financier, technique, direction, production, mais aussi prestataires externes : fournisseurs, sous-traitants, intervenants sur site).

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.

Souvent, il est amené à se livrer à des prestations de mise en service et d'assistance.

En parallèle de la gestion de ses projets, l'ingénieur d'affaires doit entretenir son portefeuille clients, via des contacts réguliers. Son objectif est de leur proposer de nouveaux produits tout en veillant au maintien d'un niveau de rentabilité satisfaisant.

Il est également un surveillant pour l'entreprise des actualités technologiques et commerciales : veille technologique pointue du secteur d'activités de l'entreprise ; anticipation et analyse des offres et de l'actualité des concurrents ; participation à des conférences ou à des salons. 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.

Le (la) titulaire est capable de :

- Modéliser des marchés pour évaluer et détecter des potentiels et des opportunités d'affaires
- Elaborer des stratégies de développements d'activités commerciales à partir de modèles économiques
- Piloter des plans de développements nationaux et internationaux pour garantir les résultats prévisionnels
- Diriger des activités commerciales de groupes et d'entreprises nationales et internationales
- Développer des réseaux commerciaux sur des marchés nationaux et internationaux

Secteurs d'activité ou types d'emplois accessibles par le détenteur de ce diplôme, ce titre ou ce certificat

Les ingénieurs d'affaires exercent dans le secteur du business to business (industries, services informatiques, télécoms, BTP, etc.).

Toutes les entreprises de services ou industrielles qui réalisent leur activité en développant pour des clients professionnels des solutions sur-mesure emploient des ingénieurs d'affaires.

- . Ingénieur(e) d'affaires
- . Ingénieur(e) technico-commercial
- . Ingénieur(e) commercial
- . Ingénieur(e) avant-vente
- . Ingénieur(e) des ventes
- . Business développer
- . Responsable grands comptes
- . Key Account Manager

Codes des fiches ROME les plus proches :

H1102 : Management et ingénierie d'affaires

D1407 : Relation technico-commerciale

D1406 : Management en force de vente

M1707 : Stratégie commerciale

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

L'évaluation se présente sous la forme de mise en situation professionnelle et de soutenance de rapports devant un jury professionnel.

Les compétences visées sont articulées autour des cinq blocs de compétences suivantes :

- Modéliser des marchés pour évaluer et détecter des potentiels et des opportunités d'affaires
- Elaborer des stratégies de développements d'activités commerciales à partir de modèles économiques
- Piloter des plans de développements nationaux et internationaux pour garantir les résultats prévisionnels
- Diriger des activités commerciales de groupes et d'entreprises nationales et internationales
- Développer des réseaux commerciaux sur des marchés nationaux et internationaux

Bloc de compétence :

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
Bloc de compétence n°1 de la fiche n° 23692 - Modéliser des marchés pour évaluer et détecter des potentiels et des opportunités d'affaires	<p>Définition :</p> <p>A partir d'un cas réel d'entreprise cherchant à se développer sur un secteur d'activité, le candidat doit présenter des propositions de développement d'activités en fonction d'opportunités repérées. Les propositions sont justifiées par des résultats d'études de marchés.</p> <p>Objectifs :</p> <p>Evaluer le candidat sur sa capacité à analyser des marchés et des secteurs d'activités pour repérer et étudier des opportunités de développements : sur la qualité de ses recherches, la pertinence de ses analyses et sur l'argumentation développée pour justifier des propositions d'orientations d'activités d'entreprises sur des secteurs déterminés.</p> <p>Les potentiels des opportunités présentées devront être justifiés par des données chiffrées.</p> <p>Déroulement :</p> <p>Présentation orale individuelle des propositions, et remise d'un rapport détaillant les analyses menées et justifiant les conclusions. Le candidat est évalué sur la qualité du rapport remis et sur sa prestation orale.</p> <p>Format :</p> <p>Remise d'un rapport de 30 pages maximum.</p> <p>Présentation orale limitée à 20 minutes</p> <p>Lieu :</p> <p>Dans les locaux du centre certificateur</p>

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°2 de la fiche n° 23692 - Elaborer des stratégies de développements d'activités commerciales à partir de modèles économiques</p>	<p>Définition :</p> <p>Mise en situation professionnelle du candidat.</p> <p>A partir d'objectifs politiques et économiques donnés, le candidat doit réaliser et présenter un plan de développement à 3 ans devant permettre d'atteindre les objectifs fixés, plan lié au lancement d'une entreprise, d'un produit ou d'une activité sur un marché donné.</p> <p>Objectifs :</p> <p>Evaluer le candidat sur sa présentation des différents objectifs intermédiaires, des ressources nécessaires, et des indicateurs de suivi et de contrôle des résultats.</p> <p>Le plan devra également identifier les leviers et les risques susceptibles de garantir (ou d'hypothéquer) l'atteinte des résultats.</p> <p>Déroulement:</p> <p>Présentation orale individuelle du plan à 3 ans après remise d'un support imprimé de présentation.</p> <p>Format :</p> <p>Présentation d'une durée de 30 minutes suivie de 30 minutes de questions du jury</p> <p>Lieu :</p> <p>Dans les locaux du centre certificateur</p>
<p>Bloc de compétence n°3 de la fiche n° 23692 - Piloter des plans de développements nationaux et internationaux pour garantir les résultats prévisionnels</p>	<p>Définition :</p> <p>En lien avec une expérience professionnelle de pilotage d'activité commerciale, le candidat doit présenter un bilan de ses activités, des moyens déployés et des résultats obtenus</p> <p>Objectifs :</p> <p>Le candidat est évalué sur ses capacités d'analyse des différents chiffres et de développement de ratios pour mettre en œuvre des réponses opérationnelles adaptées ;</p> <p>sur sa capacité à piloter des résultats commerciaux en structurant des outils adaptés.</p> <p>Déroulement :</p> <p>Remise du rapport écrit suivi d'une présentation orale individuelle du contenu devant un jury</p> <p>Lieu : Dans les locaux du centre certificateur</p>

INTITULÉ**DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION**

Bloc de compétence n°4 de la fiche n° 23692 - Diriger des activités commerciales de groupes et d'entreprises nationales et internationales

Définition :

A partir d'un cas théorique d'entreprise présenté et de documents associés, le candidat doit auditer une organisation interne d'entreprise pour évaluer son niveau de performance.

Objectifs :

A partir d'un cas théorique, le candidat est évalué sur l'exploitation faite des différents documents et sur sa capacité à identifier des relations entre les informations proposées ;

sur ses capacités d'analyses de l'organisation interne d'une structure et d'identification des impacts sur des résultats d'activités

Déroulement :

Epreuve individuelle en temps limité.

3 heures de préparation, suivies de 30 minutes de présentation des conclusions.

Pour cette épreuve, tous les documents sont en anglais.

Lieu :

Dans les locaux du centre certificateur

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°5 de la fiche n° 23692 - Développer des réseaux commerciaux sur des marchés nationaux et internationaux</p>	<p>Définition :</p> <p>A partir d'un cas réel ou théorique, les candidats doivent élaborer une stratégie d'implantation sur un marché donné situé à l'étranger. Ils disposent pour cela d'une présentation du produit, d'un budget et d'une présentation des objectifs de la structure.</p> <p>Objectifs :</p> <p>Evaluer les capacités du candidat à élaborer une stratégie globale de positionnement sur un marché à l'étranger.</p> <p>Dans le cadre de cette stratégie, le candidat devra présenter des conseils sur les relations à développer avec différents acteurs (partenaires, distributeurs, etc.) pour permettre à l'entreprise d'atteindre ses objectifs.</p> <p>Le candidat devra présenter une cartographie des différents acteurs et des relations à nouer en fonction des enjeux et des objectifs visés.</p> <p>Déroulement :</p> <p>Le candidat doit présenter oralement ses recommandations à l'appui d'un support devant un jury de professionnels.</p> <p>1h 30 minutes de présentation, suivies de 30 minutes de questions du jury.</p> <p>Lors de la présentation, le candidat doit remettre une note de synthèse présentant ses conclusions.</p> <p>Conditions et Soutiens autorisés :</p> <p>Epreuve individuelle</p> <p>Tous les soutiens sont autorisés sous réserves qu'ils soient explicitement mentionnés.</p> <p>Lieu :</p> <p>Dans les locaux du centre certificateur</p>

Validité des composantes acquises : illimitée

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	<p>6 personnes :</p> <ul style="list-style-type: none"> - 4 professionnels du secteur non intervenant dans l'établissement, dont l'un est président du jury (2 membres du collège employeur et 2 membres du collège employés) - 1 dirigeant de l'ESIC - Le responsable pédagogique de l'ESIC

En contrat d'apprentissage		X	
Après un parcours de formation continue	X		6 personnes : - 4 professionnels du secteur non intervenant dans l'établissement, dont l'un est président du jury (2 membres du collège employeur et 2 membres du collège employés) - 1 dirigeant de l'ESIC - Le responsable pédagogique de l'ESIC
En contrat de professionnalisation	X		6 personnes : - 4 professionnels du secteur non intervenant dans l'établissement, dont l'un est président du jury (2 membres du collège employeur et 2 membres du collège employés) - 1 dirigeant de l'ESIC - Le responsable pédagogique de l'ESIC
Par candidature individuelle	X		6 personnes : - 4 professionnels du secteur non intervenant dans l'établissement, dont l'un est président du jury (2 membres du collège employeur et 2 membres du collège employés) - 1 dirigeant de l'ESIC - Le responsable pédagogique de l'ESIC
Par expérience dispositif VAE prévu en 2013	X		6 personnes : - 4 professionnels du secteur non intervenant dans l'établissement, dont l'un est président du jury (2 membres du collège employeur et 2 membres du collège employés) - 1 dirigeant de l'ESIC - Le responsable pédagogique de l'ESIC 50% de femmes et 50% d'hommes

	OUI	NON
Accessible en Nouvelle Calédonie		X
Accessible en Polynésie Française		X

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS

ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX

Base légale

Référence du décret général :

Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :

Arrêté du 17 juillet 2015 publié au Journal Officiel du 25 juillet 2015 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour trois ans, au niveau I, sous l'intitulé "Ingénieur d'affaires" avec effet au 19 juin 2009, jusqu'au 25 juillet 2018.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Arrêté du 11 décembre 2018 publié au Journal Officiel du 18 décembre 2018 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, avec effet au 25 juillet 2018, jusqu'au 18 décembre 2023.

Pour plus d'informations

Statistiques :

11 titulaires par an

Autres sources d'information :

esic@esic-online.com

01 53 90 15 20

ESIC

Lieu(x) de certification :

ESIC

36 avenue Pierre Brosolette

92240 MALAKOFF

ESIC
41 rue Périer
92120 MONTRouGE

Lieu(x) de préparation à la certification déclarés par l'organisme certificateur :

ESIC
36 avenue Pierre Brossolette
92240 MALAKOFF

ESIC
41 rue Périer
92120 MONTRouGE

ESI Business School
87 rue du Château
92100 Boulogne Billancourt

ELITECH
23, rue Jean Jacques Rousseau
75001 PARIS

Historique de la certification :