

## Ingénieur d'Affaires

Formation en alternance gratuite\* et rémunérée



### Les objectifs de la formation

La transformation digitale et le contexte post-Covid bouleversent les business models des entreprises, leurs stratégies et leurs métiers, notamment celui de la vente d'affaires. La formation vise à préparer des professionnels capables de co-construire des solutions sur mesure en vue de créer de la valeur chez le client.

#### LE METIER

L'ingénieur d'affaires est positionné sur la détection, le montage et le pilotage d'affaires à haute valeur ajoutée, dont il assure la responsabilité commerciale, technique et financière. Ces projets réunissent différents acteurs - clients, partenaires, prestataires, fournisseurs - auprès desquels il exerce un rôle de chef d'orchestre, coordonnant les rôles et les actions de chacun, et veillant au respect des clauses du cahier des charges.

Acteur clé de l'entreprise, le manager en ingénierie d'affaires pilote son activité en cohérence avec la politique définie par sa Direction, et contribue à en assurer la croissance.

Il élabore la stratégie de développement de l'unité ou du périmètre d'intervention 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 ses évolutions.

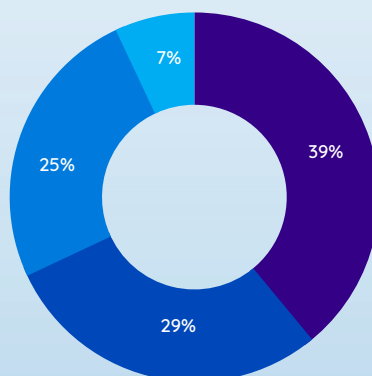
Responsable des affaires tout au long de leur process, depuis l'analyse des besoins jusqu'à la négociation de solutions créées sur mesure, il conseille et accompagne les entreprises clientes en veillant à s'inscrire dans une dimension stratégique, et en contribuant à ce que chaque solution préconisée soit à haute valeur ajoutée.

Les autres dénominations utilisées pour le métier d'ingénieur d'affaires sont :

- Ingénieur d'affaires, commercial
- Responsable commercial, sales manager
- Business Developer
- Key account manager, responsable Grands Comptes
- Chargé d'affaires
- Ingénieur technico-commercial

#### SECTEUR D'ACTIVITE

Les diplômés évoluent dans les secteurs d'activité où la demande des entreprises est forte



- Industrie ou BTP
- High Tech ou informatique
- Services aux entreprises
- Commerce de gros ou autres secteurs



Lieu	Rythme
Saint-Germain-en-Laye	1 semaine en formation
Cergy-Pontoise	2 à 3 semaines en entreprise
Paris	



#### LE DIPLOME

"Manager en Ingénierie d'Affaires" est un titre reconnu par l'Etat au niveau 7 (Eu), enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles. Il est délivré par l'école Supérieure de Vente et de Management de la CCI / SUP de V. Code RNCP : 35164



95 %

de réussite aux examens 2023



93 %

d'insertion professionnelle à 7 mois des diplômés 2022  
100% en CDI



2/3

des diplômés sont déjà recrutés avant la fin de leurs études



43 K€

de salaire moyen plus variable



## Contenu de la formation

BLOCS DE COMPETENCES	PARCOURS EN 2 ANS	
	ANNEE 1	ANNEE 2
Management de l'information et des réseaux stratégiques, en vue de la détection d'opportunités et du développement d'affaires complexes à haute valeur ajoutée	<ul style="list-style-type: none"> <li>Conduite d'une démarche d'intelligence économique et stratégique</li> <li>Constitution et animation de réseaux porteurs de développement d'affaires et de partenariats</li> </ul>	
Elaboration d'une stratégie de développement d'affaires complexes à haute valeur ajoutée		<ul style="list-style-type: none"> <li>Conception d'un plan stratégique de détection et de développement d'affaires</li> <li>Conception d'un plan de développement Grand Compte</li> <li>Développement d'une nouvelle activité</li> </ul>
Qualification, conception et négociation d'affaires complexes à haute valeur ajoutée	Vente complexe, cas sectorisé fil rouge <ul style="list-style-type: none"> <li>Qualification des besoins d'une entreprise cliente ou prospect et élaboration d'une solution sur mesure</li> <li>Négociation et contractualisation d'une proposition commerciale</li> </ul>	Négociation et contractualisation d'une proposition commerciale
Pilotage de la mise en oeuvre, du suivi et de l'évaluation de projets d'affaires	<ul style="list-style-type: none"> <li>Supervision de la mise en oeuvre, du suivi et de l'évaluation de l'affaire</li> <li>Management d'équipes internes de contributeurs externes impliqués dans la conduite de l'affaire</li> <li>Mise en situation de management interculturel en anglais des affaires</li> </ul>	Management d'équipes internes et de contributeurs externes impliqués dans la conduite de l'affaire
Bloc professionnel	<ul style="list-style-type: none"> <li>Evaluation des compétences en entreprise</li> <li>Définition d'une problématique mémoire</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Evaluation des compétences en entreprise</li> <li>Mémoire professionnel</li> </ul>

## INTEGRER LA FORMATION INGENIEUR D'AFFAIRES 4 parcours sectoriels

- Industrie
- Numérique/Télécoms
- Services aux entreprises
- International (une partie des cours en anglais selon les groupes)

Découverte des écosystèmes : spécificités, marchés, acteurs et challenges. Cas pratiques en vente complexes adaptés à chaque secteur.

### DEROULEMENT DE LA FORMATION

- 3 ans après un Bac+2, avec un rythme d'alternance 1 semaine en formation/2 semaines en entreprise.
- En 2 ans après un Bac+3, avec un rythme d'alternance 1 semaine en formation/2 semaines en entreprise.
- En 1 an après un Bac+4/5, avec un rythme d'alternance 1 semaine en formation/3 semaines en entreprise.

Selon les groupes, les cours ont lieu à Paris, Cergy-Pontoise ou Saint-Germain-en-Laye.

Mois de rentrée : Septembre/Octobre  
Groupe de 20 à 25 alternants

### MODALITES D'EVALUATION

Epreuves formatives et certificatives permettant de valider les blocs de compétences.

Evaluations complémentaires tenant compte de la pratique professionnelle :

- Evaluation des périodes d'application en entreprise
- mémoire professionnel en lien avec les missions de l'alternant en entreprise
- Soutenance orale devant un Jury de professionnels

Le diplôme peut être obtenu :

- dans son intégralité
- par blocs séparés

NB : Programme accessible en 1 an avec une ingénierie spécifique pour les titulaires de Bac+5 / Bac+2/3 avec expérience pro en vente BtB de plusieurs années

## EXPERIENCE ETUDIANT

- Séminaire Repas d'affaires, dans un restaurant d'application
- Préparation au TOEIC, test d'anglais en contexte professionnel
- Badge'RSE : projet à impact et/ou préparation au Sulitest, test de connaissances en développement durable
- Projet collectif entrepreneurial
- DCF Challenge (concours des Dirigeants commerciaux de France)

## L'OUVERTURE À L'INTERNATIONAL

**Entre la première et la deuxième année :**  
Possibilité de mobilité de 2 mois à l'international avec l'accord de votre entreprise.

**En deuxième année :** parcours International en partenariat avec une université ou Business School à l'étranger. Par exemple à Saint Germain en Laye, avec, avec l'université américaine d'Albion (Michigan), vous travaillez sur des projets internationaux avec les étudiants américains. Une cérémonie dédiée à la présentation des dossiers a lieu aux USA, au sein même de l'Université.

## ADMISSION

### Pré-requis

- Titulaire d'un Bac+3
- Candidat(e) à profil commercial ou tertiaire visant à acquérir ou renforcer des compétences dans la vente et la négociation BtoB de haut niveau et la vente de création de valeur (vente d'affaires)
- Candidat(e) à profil technique ayant pour objectif d'acquérir une double compétence : technique et vente/négociation de solutions
- Volonté et sens de l'effort pour acquérir un niveau d'anglais des affaires utile en entreprise



## AIDE À LA RECHERCHE D'ENTREPRISE

- Séminaire de recherche d'entreprise
- Suivi personnalisé par un conseiller carrière dédié
- Mise en relation avec les partenaires de SUP de V : Job datings, plateforme de mise en relation
- Validation de missions

## PARMI NOS PARTENAIRES

ABB - Air France - BNP Paribas - Cap Gemini - Centric Software - CPCU - Engie - Interdata - Kone - La Poste - Logoprom - Neopost - Orange - Otis - Renault - Safran - Saint-Gobain - Schneider Electric - Softeam - Stellantis - Thales

## EXEMPLES DE MISSIONS CONFIEES EN ENTREPRISE PENDANT L'APPRENTISSAGE

Liste non exhaustive :

- Vente et négociation de solutions sur mesure
- Pilotage de projets commerciaux
- Elaboration d'une stratégie de développement
- Conquête et fidélisation de comptes stratégiques
- Développement de portefeuille d'activités commerciales

## EQUIPE PEDAGOGIQUE

L'école intègre une équipe pédagogique issue du monde professionnel qui fait le lien indispensable entre les exigences des entreprises et les méthodes et objectifs pédagogiques imposés par cette formation.



## L'engagement SUP de V

### PEDAGOGIE

Vous bénéficiez de l'expérience d'une équipe de 120 intervenants pédagogiques et issus du monde professionnel pour vous permettre d'allier théorie et pratique, et devenir progressivement "créateur de valeur commerciale" dans votre domaine.

### Vous développez

- Les compétences métier opérationnelles recherchées par les entreprises.
- Des méthodes de gestion d'affaires efficaces.
- Un comportement professionnel adapté à un métier exigeant.
- Des compétences relationnelles et comportementales : soft skills

### Vous apprenez à

- Travailler en mode projet agile
- Mobiliser et manager une équipe
- Entreprendre et faire preuve de créativité

### Notre approche :

#### "Apprendre en faisant"

- Jeux d'entreprise
- Cas pratiques
- Digital learning
- Simulations d'entretiens
- Projets de création d'entreprise
- Mémoire professionnel



- Compétences opérationnelles en ingénierie d'affaires
- Employabilité
- Salaire attractif
- Accompagnement personnalisé en vue de la réussite
- Digital learning spécifiquement développé par SUP de V
- Mémoire professionnel appliqué à l'entreprise
- Une semaine de remise à niveau commerciale pour les profils de formation technique ou scientifique



.....

## Océane CHAUDY,

Diplômée ingénieur d'affaires

*"Titulaire d'un BTS NDRC et du Bachelor Responsable de Développement Commercial, j'ai décidé de suivre la formation d'Ingénieur d'Affaires, parcours international, en faisant mon alternance chez Capgemini.*

*J'ai choisi cette formation pour la qualité et la diversité du programme, l'orientation axée sur la vente et non le management contrairement à la majorité des écoles, ainsi que la reconnaissance de l'école par les grands groupes.*

*L'alternance permet d'acquérir une expérience dans le monde du travail en plus du diplôme. C'est un avantage certain par rapport à un profil similaire sortant d'une école de commerce par exemple. De plus, cela permet de mettre en application ce que l'on apprend en cours et de bénéficier d'un salaire. Cette expérience en alternance est un axe de négociation lors de la signature d'un CDI en sortie d'école. Ayant obtenu mon diplôme, j'ai signé un CDI en tant qu'ingénieure d'affaires chez Sopra Steria.*

*J'ai choisi cette formation pour la qualité de l'école et de ses enseignements, les projets pédagogiques, et la valeur des profils intervenant au sein de la formation (Directeurs commerciaux, Account Manager...)."*

.....



## CONTACTS

Pour tout complément d'informations

Paris : Eric MAUNY  
Saint Germain en Laye : Isabelle BEALU  
Pontoise : Céline BUNOUF

Managers de Programme  
01 39 10 78 78  
contact@supdev.fr



## Bon à savoir



Près de 200 diplômés par an.

SUP de V assure cette formation à Paris, à Pontoise et à Saint-Germain-en-Laye et la déploie aussi dans d'autres écoles : IN&MA à Châlons en Champagne, Le Mans et Albi, EGC à Lille et CCI Formation à Dijon

### MANAGER EN INGENIERIE D'AFFAIRES C'EST AUSSI

- Un diplôme accessible par la voie de la VAE (Validation des Acquis de l'Expérience).
- Le programme en 1 an à temps partiel, à raison de 3 ou 4 jours par mois, pour un public de salariés en formation continue.

