

## Appellations

- Chargé / Chargée d'affaires en industrie
- Chargé / Chargée de projet d'affaires en industrie
- Chef de projet d'affaires d'ingénierie industrielle
- Ingénieur / Ingénierie d'affaires en industrie
- Ingénieur / Ingénierie de contrats industriels
- Ingénieur / Ingénierie de programme d'affaires en industrie
- Ingénieur / Ingénierie de projet d'affaires en industrie
- Ingénieur / Ingénierie de suivi d'affaires en industrie
- Ingénieur / Ingénierie pilotage de projets d'affaires industriels
- Ingénieur technico-commercial / Ingénierie technico-commerciale en affaires industrielles
- Responsable d'affaires en industrie
- Responsable de projet d'affaires en industrie

## Définition

Réalise le montage, le pilotage et le suivi d'une affaire à forte valeur technique et financière (produits, équipements, installations, prestations, solutions).

Effectue l'interface entre le client et les services de l'entreprise par la prise en charge des aspects commerciaux, techniques et financiers selon la réglementation et les impératifs de délai, coût et qualité.

Peut superviser une équipe d'ingénieurs, de chargés d'affaires industrielles ou une équipe projet.

## Accès à l'emploi métier

Cet emploi/métier est accessible avec un Master (Master professionnel, diplôme d'ingénieur, Ecole de commerce, ...) dans un secteur technique (aéronautique, mécanique, électronique, ...) complété par une expérience professionnelle dans le même secteur d'activité.

La pratique de l'anglais est requise.

## Conditions d'exercice de l'activité

L'activité de cet emploi/métier s'exerce au sein d'entreprises industrielles, de sociétés de services en relation avec les clients et différents services et intervenants (bureaux d'études, production, commercial, achat, fournisseurs, prestataires de services, ...).

Elle implique des déplacements et parfois un éloignement du domicile de plusieurs jours.

Elle varie selon le secteur (aéronautique, chimie, énergie, ...), le mode d'organisation (projet, ...), le type de marché (national, international) et le type de projet (complexe, à haute technicité, ...).

## Compétences de base

Savoir-faire		Savoirs
<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Analyser les besoins du client</li> <li><input type="checkbox"/> Elaborer des solutions techniques et financières</li> <li><input type="checkbox"/> Négocier des solutions techniques ou financières avec un client</li> <li><input type="checkbox"/> Coordonner les différentes étapes d'un projet</li> <li><input type="checkbox"/> Contrôler la conformité contractuelle d'une affaire</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Es</li> <li>C</li> <li>Er</li> <li>Ec</li> <li>C</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Principes de la relation client</li> <li><input type="checkbox"/> Techniques commerciales</li> <li><input type="checkbox"/> Marketing / Mercatique</li> <li><input type="checkbox"/> Organisation de la chaîne logistique</li> <li><input type="checkbox"/> Droit commercial</li> <li><input type="checkbox"/> Progiciels de Gestion Intégrée (PGI) / Enterprise Resource Planning (ERP)</li> </ul>

## Compétences de base

Savoir-faire		Savoirs
<input type="checkbox"/> Contractualiser une affaire avec un client <input type="checkbox"/> Apporter une assistance technique	Rc Rs	<input type="checkbox"/> Conception et Dessin Assistés par Ordinateur (CAO/DAO) <input type="checkbox"/> Logiciel de gestion clients <input type="checkbox"/> Outils bureautiques

## Compétences spécifiques

Savoir-faire		Savoirs
<input type="checkbox"/> Développer un portefeuille clients et prospects	E	
<input type="checkbox"/> Négocier un contrat <input type="checkbox"/> Sélectionner des fournisseurs, sous-traitants, prestataires <input type="checkbox"/> Contrôler la réalisation d'une prestation	Ec Ec C	
<input type="checkbox"/> Participer à la mise en service d'équipements ou d'installations chez le client	R	
<input type="checkbox"/> Traiter des dossiers de contentieux (litiges, réclamations ...)	C	
<input type="checkbox"/> Traiter l'information (collecter, classer et mettre à jour)	Ci	
<input type="checkbox"/> Rechercher et identifier des évolutions de marché, marché potentiel	Ie	<input type="checkbox"/> Veille stratégique <input type="checkbox"/> Veille commerciale
<input type="checkbox"/> Analyser les données d'activité de la structure, du service et identifier des axes d'évolution	Ei	
<input type="checkbox"/> Piloter un projet	E	<input type="checkbox"/> Gestion de projet
<input type="checkbox"/> Coordonner l'activité d'une équipe	Es	

## Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
<input type="checkbox"/> Bureau d'études et d'ingénierie <input type="checkbox"/> Entreprise industrielle <input type="checkbox"/> Etablissement/organisme de recherche <input type="checkbox"/> Société de services	<input type="checkbox"/> Aéronautique, spatial <input type="checkbox"/> Alimentaire <input type="checkbox"/> Armement <input type="checkbox"/> Automobile <input type="checkbox"/> Bois, ameublement <input type="checkbox"/> Chimie <input type="checkbox"/> Chimie fine	

## Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
	<input type="checkbox"/> Construction navale <input type="checkbox"/> Eco-industrie <input type="checkbox"/> Electricité <input type="checkbox"/> Electroménager <input type="checkbox"/> Electronique <input type="checkbox"/> Energie, nucléaire, fluide <input type="checkbox"/> Ferroviaire <input type="checkbox"/> Habillement, cuir, textile <input type="checkbox"/> Industrie cosmétique <input type="checkbox"/> Industrie du papier, carton <input type="checkbox"/> Information et communication <input type="checkbox"/> Machinisme <input type="checkbox"/> Mécanique, travail des métaux <input type="checkbox"/> Métallurgie, sidérurgie <input type="checkbox"/> Nautisme <input type="checkbox"/> Optique, optronique <input type="checkbox"/> Parachimie <input type="checkbox"/> Pétrochimie <input type="checkbox"/> Plasturgie, caoutchouc, composites <input type="checkbox"/> Sport et loisirs <input type="checkbox"/> Transport/logistique <input type="checkbox"/> Verre, matériaux de construction	

## Mobilité professionnelle

### Emplois / Métiers proches

Fiche ROME	Fiches ROME proches
<b>H1102 - Management et ingénierie d'affaires</b> ■ Toutes les appellations	<b>D1406 - Management en force de vente</b> — Toutes les appellations
<b>H1102 - Management et ingénierie d'affaires</b> ■ Toutes les appellations	<b>D1407 - Relation technico-commerciale</b> — Ingénieur commercial / Ingénierie commerciale
<b>H1102 - Management et ingénierie d'affaires</b> ■ Toutes les appellations	<b>H1101 - Assistance et support technique client</b> — Toutes les appellations
<b>H1102 - Management et ingénierie d'affaires</b> ■ Toutes les appellations	<b>M1707 - Stratégie commerciale</b> — Toutes les appellations

### Emplois / Métiers envisageables si évolution

Fiche ROME	Fiches ROME envisageables si évolution
<b>H1102 - Management et ingénierie d'affaires</b> ■ Toutes les appellations	<b>C1503 - Management de projet immobilier</b> — Toutes les appellations
<b>H1102 - Management et ingénierie d'affaires</b> ■ Toutes les appellations	<b>M1102 - Direction des achats</b> — Toutes les appellations
<b>H1102 - Management et ingénierie d'affaires</b> ■ Toutes les appellations	<b>M1301 - Direction de grande entreprise ou d'établissement public</b> — Toutes les appellations
<b>H1102 - Management et ingénierie d'affaires</b> ■ Toutes les appellations	<b>M1302 - Direction de petite ou moyenne entreprise</b> — Toutes les appellations
<b>H1102 - Management et ingénierie d'affaires</b> ■ Toutes les appellations	<b>M1402 - Conseil en organisation et management d'entreprise</b> — Toutes les appellations