

H1102

MANAGEMENT ET INGÉNIERIE D'AFFAIRES

Autres emplois décrits

- Bid manager
- Chargé / Chargée d'affaires en industrie
- Chargé / Chargée de projet d'affaires en industrie
- Chef de projet d'affaires d'ingénierie industrielle
- Ingénieur / Ingénieure d'affaires en industrie
- Ingénieur / Ingénieure d'affaires industrielles en éco-conception
- Ingénieur / Ingénieure de contrats industriels
- Ingénieur / Ingénieure de programme d'affaires en industrie
- Ingénieur / Ingénieure de projet d'affaires en industrie
- Ingénieur / Ingénieure de suivi d'affaires en industrie
- Ingénieur / Ingénieure pilotage de projets d'affaires industriels
- Ingénieur technico-commercial / Ingénieure 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

Ce 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.

Compétences

Savoir-faire

Relation client

Recueillir et analyser les besoins client

Apporter une assistance technique

| | |
|--|--|
| Développement commercial | Conclure une transaction |
| | Négocier des solutions techniques ou financières avec un client |
| | Développer un portefeuille clients et prospects |
| | Concevoir et promouvoir une offre commerciale |
| | Présenter et valoriser un produit ou un service |
| | Mettre en oeuvre des actions commerciales et promotionnelles |
| | Élaborer, adapter une proposition commerciale |
| | Développer et fidéliser la relation client |
| | Suivre et relancer un client, gérer un compte client |
| | Réaliser une étude de marché, évaluer le potentiel d'un produit ou service |
| Réaliser une veille de marché, une veille concurrentielle | |
| Rechercher et identifier des évolutions de marchés, des marchés potentiels | |
| Élaborer une stratégie commerciale | |
| <hr/> | |
| Stratégie de développement | Concevoir et gérer un projet |
| | Contrôler des indicateurs de performance, analyser et corriger des écarts |
| | Organiser et développer un réseau de distribution |
| <hr/> | |
| Communication, Multimédia | Représenter sa structure lors d'un événement ou auprès d'instances de décision |
| <hr/> | |
| Recherche, Innovation | Coordonner les études techniques et les études de prix |
| <hr/> | |
| Gestion administrative | Organiser et planifier une activité |
| <hr/> | |
| Gestion et contrôle | Élaborer, suivre et piloter un budget |
| <hr/> | |
| Droit, contentieux et négociation | Traiter des dossiers de contentieux |
| | Négocier un contrat |
| <hr/> | |
| Protection des personnes et de l'environnement | Intégrer l'éco-responsabilité dans toutes les dimensions de son activité |
| <hr/> | |
| Management | Animer, coordonner une équipe |
| | Mettre en place des outils et des méthodes de travail collaboratif |
| <hr/> | |
| Conseil, Transmission | Conseiller, accompagner une personne |
| <hr/> | |
| Production, Fabrication | Maîtriser les caractéristiques d'un produit |
| <hr/> | |
| Construction | Installer un équipement chez un client |
| <hr/> | |
| Organisation | Analyser, exploiter, structurer des données |
| | Utiliser des logiciels spécifiques |
| | Établir, mettre à jour un dossier, une base de données |
| | Structurer, synthétiser des informations |
| | Rendre compte de son activité |

Communication

Communiquer à l'oral en langue étrangère
Convaincre, négocier
Transmettre de l'information
Prendre une décision et l'expliquer

Savoir-être professionnels

Travailler en équipe
Organiser son travail selon les priorités et les objectifs
Faire preuve de rigueur et de précision

Savoirs

Domaines d'expertise

Allemand des affaires
Anglais des affaires
Espagnol des affaires
Conception et Dessin Assistés par Ordinateur (CAO/DAO)
Logiciel de gestion clients
Progiciels de gestion intégrée d'entreprise (ERP)
Analyse du Cycle de Vie - ACV des produits
Données d'activité de la structure, du service

Normes et procédés

Éco-conception
Marketing / Mercatique
Marketing relationnel
Organisation de la chaîne logistique
Droit commercial
Normes environnementales

Techniques professionnelles

Techniques commerciales

Contextes de travail



Conditions de travail et risques professionnels

Déplacements professionnels

Secteurs d'activité

• Gestion administrative et ressources humaines