

MBA

Ingénieur d'affaires



Bac+5 (Niveau 7)



Commerce - Achats



100 % à distance



Certification professionnelle de niveau 7 :
« Ingénieur d'affaires en hautes technologies », enregistrée au RNCP* par EURIDIS Business School.

[Fiche RNCP n° 35652](#), enregistrée et publiée au Journal Officiel le 17/06/2021, codes NSF :

312t : Négociation et vente

312 : Commerce, vente

326w : Informatique commercialisation

**Répertoire National des Certifications Professionnelles*

Formation accessible par blocs de compétences.



Présentation et objectifs

La certification Ingénieur d'affaires en hautes technologies forme des professionnels capables de développer et piloter des projets commerciaux complexes dans le secteur des technologies avancées. Elle permet d'acquérir les compétences nécessaires pour **analyser les marchés technologiques, identifier des opportunités d'affaires et élaborer des stratégies commerciales adaptées aux environnements BtoB**. La certification prépare également à conduire des cycles de vente complexes, comprendre les enjeux techniques des solutions proposées et construire des offres à forte valeur ajoutée. Elle développe enfin la capacité à négocier avec des décideurs et coordonner les équipes techniques et commerciales afin de sécuriser et déployer les projets technologiques.

L'Ingénieur d'affaires travaille dans des entreprises qui produisent et ou commercialisent des produits ou/et services ou/et conseils en hautes technologies (informatique, Télécom, MultiMedia, Internet, e-commerce, ingénierie industrielle ...) et de manière plus générale tout type de service B to B avec une composante technologique ou numérique.

L'Ingénieur d'affaires a pour missions principales de **développer une stratégie commerciale directe ou indirecte sur son périmètre et d'assurer ainsi la création du chiffre d'affaires pour son entreprise**. Au-delà du chiffre d'affaires, l'ingénieur d'affaires est particulièrement orienté sur la création de valeur et le développement des marges commerciales. Un ingénieur d'affaires assure la prise en charge complète d'un projet complexe. Il intervient dès la réponse à un appel d'offres d'un client. Il négocie et conclut des contrats. Il s'implique dans la coordination de la réalisation du projet en garantissant le respect des engagements pris.

À l'issue de sa formation, l'Ingénieur d'affaires en hautes technologies sera capable de :

- Analyser l'environnement des hautes technologies et les impacts de la transformation digitale afin d'identifier les enjeux stratégiques et commerciaux d'une organisation ;
- Concevoir une stratégie d'entreprise et un plan d'actions commerciales BtoB adaptés aux marchés technologiques et à leurs évolutions ;
- Détecter et prospecter de nouvelles opportunités commerciales en mobilisant des méthodes de ciblage, de réseautage et de développement commercial ;
- Conduire un entretien de vente complexe en analysant les besoins du client et en construisant une proposition de valeur adaptée ;
- Structurer, présenter et négocier une offre commerciale afin de convaincre les décideurs et conclure des affaires dans le secteur des hautes technologies ;
- Piloter un projet technologique en coordonnant les ressources, en gérant les aléas et en assurant la satisfaction client ;
- Manager des équipes pluridisciplinaires et multiculturelles pour accompagner le développement de projets et la performance collective.

Compétences

- Assurer une veille technologique et suivre les innovations du secteur
- Analyser l'écosystème des hautes technologies et comprendre les enjeux du marché
- Accompagner la transformation digitale des entreprises et qualifier les besoins clients
- Élaborer la stratégie d'entreprise et analyser les opportunités et risques du marché
- Créer et structurer une entreprise en maîtrisant les aspects financiers et organisationnels
- Construire et piloter un plan d'actions commerciales et stratégiques
- Détecter des opportunités commerciales et développer le portefeuille clients
- Définir et piloter la stratégie de prospection multicanale
- Conduire les entretiens de vente et instaurer une relation client efficace
- Identifier les besoins clients et piloter des ventes complexes à forte valeur ajoutée
- Construire et présenter des propositions commerciales adaptées et différenciantes
- Négocier et conclure des ventes en préservant la rentabilité
- Piloter des projets technologiques et coordonner les équipes associées
- Gérer les aléas, les litiges clients et assurer la satisfaction et la fidélisation
- Recruter, manager et développer les compétences des équipes
- Gérer des environnements multiculturels et adapter son management

Pour consulter la version détaillée des compétences, vous pouvez vous référer à la [fiche RNCP du titre](#).

Aptitudes visées

- Veille du secteur et des solutions des Hautes Technologies
- Analyse et optimisation de la transformation digitale d'une organisation ou d'une entreprise
- Conception d'une stratégie d'entreprise intégrant les enjeux socio-économiques mondiaux
- Réalisation d'un projet entrepreneurial ou intrapreneurial dans le domaine des hautes technologies
- Déclinaison opérationnelle de la stratégie de l'entreprise en actions commerciales
- Création d'une démarche stratégique de marketing B-to-B en lien avec le plan d'actions commerciales
- Détection et prospection de nouvelles opportunités commerciales
- Ouverture d'un entretien client
- Analyse du besoin client
- Stratégie d'approche
- Communication orale lors d'une action de vente
- Structuration d'une offre commerciale complexe dans le secteur des Hautes Technologies
- Négociation lors de la phase finale de la vente
- Pilotage d'un projet dans le secteur des Hautes Technologies
- Management d'une équipe pluridisciplinaire et multiculturelle

Débouchés

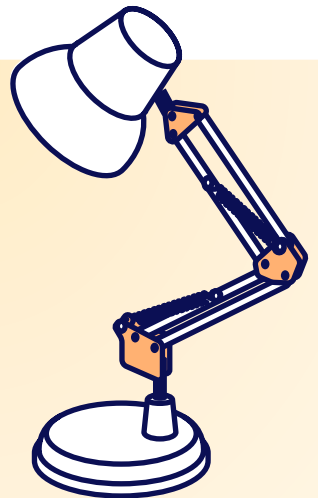
Les hautes technologies correspondent aux technologies les plus avancées dans laquelle nous évoluons. Ces hautes technologies (technologies numériques, informatique, industrielles...) permettent de construire des solutions ou des systèmes complexes (pour la gestion ou l'industrie) aux services des entreprises.

Les secteurs d'activités concernés sont les suivants :

- Sociétés de services en ingénierie informatique (SSII)
- Éditeurs de logiciels
- Constructeurs de matériel
- Opérateurs et intégrateurs de solutions en télécoms
- Conseils en ingénierie et technologie
- Informatique industriel (systèmes embarqués)
- Industrie de l'environnement
- Formation (notamment e-learning)
- E-commerce

Les types d'emplois accessibles sont les suivants :

- Ingénieur d'affaires
- Ingénieur commercial
- Responsable de comptes
- Responsable grandes comptes
- Responsable comptes clés / Key account Manager / Account Manager
- Manager en ingénierie d'affaires
- Développeur d'affaires / Business Developer
- Responsable commercial
- Manageur commercial / team manager
- Business Manager
- Directeur des ventes / Sales Executive



Programme

À partir de 70h

Bloc - Développer des opportunités d'affaires dans le secteur des hautes technologies

- Prospection et Cold Calling
- Social Selling
- Marketing B2B / Growth Hacking
- Business English: Prospection
- Fondamentaux de l'IA générative

À partir de 80h

Bloc - Analyser son écosystème technologique

- Ecosystème technologique
- Solutions numériques pour l'entreprise
- Technologies numériques innovantes
- IA et Big Data
- Business English: Market Study

À partir de 90h

Bloc - Analyser le besoin client sur une vente complexe en hautes technologies

- Vendre avec les neurosciences
- Value Selling & Provocation selling
- Comprendre les enjeux métiers
- Strategic Business Review
- Business English: Business Development

À partir de 80h

Bloc - Élaborer et négocier une solution à haute valeur ajoutée dans le secteur des hautes technologies

- Structuration et soutenance de l'offre commerciale
- Négociation & Closing de deals
- Vente de solutions numériques
- Business English: Negotiation & soutenance

À partir de 50h

Bloc - Manager les projets en intégrant les aspects technique, financier et humain dans un contexte national et international

- Management de projet
- Management d'équipe commerciale

À partir de 70h

Bloc - Piloter un plan stratégique dans le cadre d'un projet

- Business plan et budget prévisionnel
- Stratégie des entreprises
- Économie et mondialisation
- Entrepreneuriat

À partir de 50h

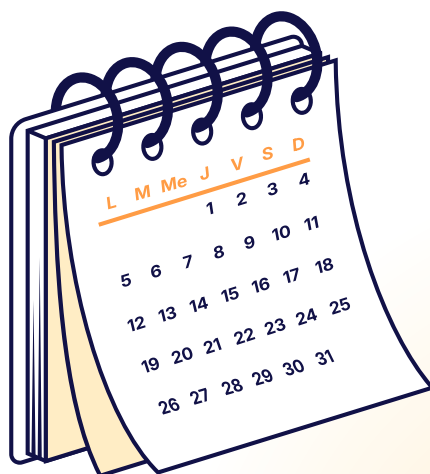
Mémoire professionnel

- Produire un document structuré analysant une problématique commerciale et soutenir le mémoire devant un jury

À partir de 10h

Compétences transversales

- Développement personnel et soft skills
- Business English: Future Career



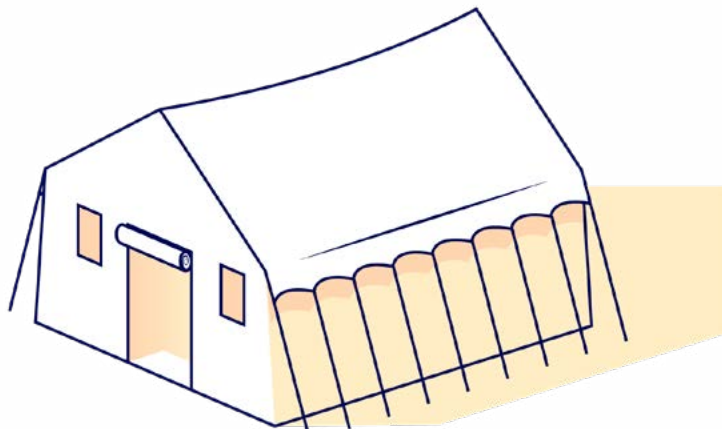
Bootcamps Icademie

2 jours / tous les 2 mois

Les Bootcamps Icademie sont des **modules de cours dispensés en présentiel** et conçus pour compléter la formation à distance des apprenants, au travers de sessions d'échanges et de mises en situation.

Au programme :

- Mobiliser l'IA générative en contexte professionnel ;
- Gérer une situation de crise en entreprise ;
- Développer sa posture commerciale : convaincre, négocier, fidéliser ;
- Réussir son insertion professionnelle ;
- Des ateliers de préparation aux examens, etc.



Disponibles dans **9 campus à travers la France** :

Paris, Toulon, Aix-Marseille, Bordeaux, Lille, Lyon, Montpellier, Nantes et Toulouse.

Période en entreprise

Le candidat à la certification professionnelle d'Ingénieur d'affaires en hautes technologies doit accomplir une période en milieu professionnel à temps plein dans un ou plusieurs établissements de son secteur d'activité, pour une **période minimale de 6 mois (120 jours) de présence en entreprise** (cf. référentiel de formation).



100 % à distance (examens inclus)



À partir de 500h - Durée ajustable en fonction du profil

Sur ce parcours, **un seul mot d'ordre : la flexibilité** ! Une formation 100 % à distance, accessible à tout moment de l'année, une progression à votre rythme sur les différents modules du programme, plusieurs sessions d'examens organisées dans l'année, etc.

Après étude du dossier et selon les aménagements possibles, les méthodes pédagogiques et modalités d'évaluation peuvent être adaptées aux publics en situation de handicap.

[Nous consulter pour plus d'informations.](#)

Profils

- Salariés
- Demandeurs d'emploi
- Apprentis
- Personnes en poursuite ou en reprise d'études
- Entrepreneurs / auto-entrepreneurs
- Être motivé et avoir un attrait pour la vente / négociation
- Avoir de bonnes capacités relationnelles et un potentiel commercial
- Avoir des compétences rédactionnelles

Prérequis

Pour accéder à ce parcours, vous devez remplir les conditions suivantes :

- Réussite au test de positionnement : test de positionnement en culture générale (français (compréhension et expression écrites), anglais) permettant de vérifier l'adéquation du niveau du candidat avec les exigences de la formation
- Être titulaire d'un Bac+4 minimum
- Justifier d'une expérience commerciale B2B de 4 mois minimum, hors stages et alternances

Modalités d'accès

- Entretien
- Dossier de candidature
- Disposer d'un ordinateur muni d'une connexion internet, d'un micro et d'une caméra fonctionnels

Délais d'accès

Inscriptions à tout moment de l'année. Rentrée en octobre dans le cas d'une inscription au parcours complet.

Le délai d'accès à la formation est habituellement de 14 jours après validation de votre dossier.

Modalités d'évaluation

Les compétences des candidats sont évaluées par un jury au vu :

- Des résultats d'évaluations individuelles et de groupe passées en cours de formation (étude de cas, mises en situations sous forme de jeux de rôles sur un cas concret, oraux, dossiers) ;
- Du dossier de mémoire et de la soutenance orale associée ;
- De la présence effective d'un minimum de 120 jours en entreprise.

Pour consulter la version détaillée des modalités d'évaluation, vous pouvez vous référer à la [fiche RNCP du titre](#).

Poursuite d'études

À la suite de cette certification professionnelle, vous avez la possibilité de continuer à vous former tout au long de votre carrière professionnelle afin d'assurer votre montée en compétences et d'actualiser vos connaissances.

Vous pouvez par exemple renforcer votre expertise au travers des blocs de compétences suivants : Contribuer à la stratégie de développement de l'organisation, Optimiser la gestion financière et juridique des activités commerciales et marketing de l'entreprise, etc.

Validation de blocs de compétences, équivalences et passerelles

Possibilité de validation de bloc de compétences :

Il est possible de valider un ou plusieurs blocs de compétences de ce titre.

Équivalences et passerelles :

Vous pouvez consulter la liste des équivalences et passerelles sur cette formation directement via la [fiche RNCP du titre](#).

Indicateurs de résultats (2024-2025)

Sources :

Année de référence des taux 2024-2025 pour : le nombre d'apprenants totaux, présentés à l'examen, en réussite, en rupture ou abandon

Année de référence des taux 2023-2024 pour : l'insertion professionnelle de nos apprenants, la poursuite d'étude et la valeur ajoutée

Formation 100 % à distance

Indicateurs généraux

9 apprenants ont suivi leur formation sur l'année 2024-2025. Étude réalisée auprès de nos 9 apprenants ayant passé les examens (taux de présentation à l'examen : 100 %), dans le cadre d'une enquête de satisfaction (taux de retour : 33 %) et d'une enquête d'insertion (taux de retour : 56 %).

Taux d'obtention de la certification : 78 %

Taux de satisfaction : 67 %

Taux d'insertion à 6 mois : 80 %

Taux d'insertion à 6 mois dans les métiers visés : 60 %

Indicateurs alternance

6 apprentis ont suivi leur formation sur l'année 2024-2025. Étude réalisée auprès de nos 6 apprentis ayant passé les examens (taux de présentation à l'examen : 100 %), dans le cadre d'une enquête de satisfaction (taux de retour : 17 %) et d'une enquête d'insertion (taux de retour : 67 %).

Taux d'obtention de la certification des apprentis : 67 %

Taux de satisfaction des apprentis : 67 %

Taux d'interruption en cours de formation : 0 %

Taux de rupture du contrat d'apprentissage : 0 %

Taux de poursuite d'études des apprentis : 0 %

Taux d'insertion des apprentis à 6 mois : 75 %

Taux d'insertion à 6 mois dans les métiers visés : 75 %

Taux de valeur ajoutée : -14 %

Méthodes pédagogiques mobilisées

- Accompagnement individuel et en groupe assuré par des tuteurs/formateurs experts dans le domaine.
- Encadrement assuré par un référent pédagogique et un référent examens.
- Webconférences en direct (également accessibles en différé), forums de discussions, messagerie personnelle.
- Apports de contenus, analyse de cas pratiques, jeux de rôles, échanges libres.
- Plateforme accessible 7j/7.
- Accès à une vidéothèque et une bibliothèque numérique.

Financements

Modalités de financement

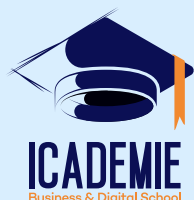
- Contrat d'apprentissage
- CDI Apprentissage
- Contrat de professionnalisation
- CPF
- CPF transition
- Plan de développement des compétences
- France Travail
- Autofinancement

Prise en charge à 100 % possible selon les modalités de financement.

Tarifs

À partir de 5 500 € TTC.

Contactez le service Conseil en Formation pour le détail des conditions tarifaires.



Formation à distance

3 Rue Racine
83000 Toulon
09 73 03 01 00
contact@icademie.com
SIRET 489 088 971 00093

Paris

44 bis Quai de Jemmapes
75010 Paris
01 75 85 85 65
contact@icademie-paris.com
SIRET 489 088 971 00192

Aix-Marseille

415 Avenue des Chabauds
13320 Bouc-Bel-Air
04 42 58 86 31
contact@icademie-aixenprovence.com
SIRET 489 088 971 00077

Toulon

15 Boulevard de Strasbourg
83000 Toulon
04 89 33 14 62
contact-toulon@icademie.com
SIRET 489 088 971 00051

Icademie est membre du groupe Eureka Education, spécialiste de l'enseignement supérieur professionnel en France.
Établissement d'enseignement supérieur privé à distance.
Centre de formation continue enregistré sous le numéro de déclaration d'activité : 93 83 03 805 83.
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État - Code APE : 8559A - N° Académique : 083DISOE

*Ce document peut faire l'objet de modifications afin de répondre à des impératifs d'ordre pédagogique.
Date de MAJ de la fiche : 30/04/2026*