

MANAGER EN INGÉNIERIE D'AFFAIRES ET PERFORMANCE COMMERCIALE

DATE DE DÉLIVRANCE 27-11-2025

TITRE À FINALITÉ PROFESSIONNELLE DE NIVEAU 7 « MANAGER EN INGÉNIERIE D'AFFAIRES ET PERFORMANCE COMMERCIALE », DÉLIVRÉ PAR SUPDEV PARIS, ENREGISTRÉ AU RNCP41688 PAR DÉCISION DE FRANCE COMPÉTENCES DU 27 NOVEMBRE 2025. DATE D'ÉCHÉANCE DE L'ENREGISTREMENT 27-11-2030

OBJECTIFS ET MISSIONS PRINCIPALES

La fonction du Manager en ingénierie d'affaires et performance commerciale se situe à l'interface de la stratégie de l'entreprise et de la concrétisation d'opportunités de développement. Sa mission consiste à concevoir, piloter et déployer des stratégies commerciales créatrices de valeur, tout en coordonnant la réponse aux besoins complexes des clients. Il combine ainsi une double posture : celle d'un manager commercial, garant de la définition et de l'atteinte des objectifs de performance de l'équipe de vente, et celle d'un ingénieur d'affaires, capable de structurer des offres à forte valeur ajoutée adaptées à des environnements technologiques, économiques et réglementaires exigeants.

Responsable de l'élaboration de plans de développement commercial alignés sur la stratégie globale de l'organisation, il assure en premier lieu l'analyse des marchés et de l'environnement concurrentiel. Pour cela, il mobilise des méthodes d'intelligence économique et des outils de data intelligence ou d'intelligence artificielle afin de détecter les évolutions sectorielles, d'identifier de nouvelles opportunités et de comprendre les attentes émergentes des clients. Il développe et anime des réseaux d'affaires – partenaires, institutions, clusters, réseaux professionnels – porteurs de nouvelles opportunités commerciales.

À partir de ces analyses, il conçoit un plan stratégique de développement commercial aligné sur la stratégie globale de l'entreprise. Il élabore des modèles de développement intégrant les impératifs de compétitivité, de durabilité et de rentabilité, et veille à l'alignement des actions commerciales avec les objectifs financiers et de responsabilité sociétale de l'entreprise. Ce faisant, il est amené à construire des dispositifs spécifiques pour les clients grands comptes, en mettant en place des relations de haut niveau avec leurs décideurs stratégiques. Il participe également à l'élaboration de nouveaux modèles d'affaires ou d'offres durables, intégrant les impératifs de compétitivité, d'innovation responsable et de transition écologique, afin d'anticiper les mutations des marchés et de positionner l'entreprise comme un acteur différenciant.

Activités visées :

- Analyse des marchés et de l'environnement de l'entreprise, par la mobilisation de méthodes d'intelligence économique, et d'outils IA et de Data Intelligence
- Développement et animation de réseaux porteurs d'opportunités commerciale
- Conception d'un plan stratégique de développement commercial
- Élaboration d'une stratégie de développement et de relation avec les clients grands comptes
- Évaluation et élaboration de nouveaux modèles d'affaires ou d'offres commerciales durables
- Constitution des équipes impliquées dans les projets commerciaux de l'entreprise
- Établissement des conditions et modalités de collaboration au sein des équipes et choix des outils associés
- Coordination et animation des équipes impliquées dans les projets commerciaux de l'entreprise
- Qualification des besoins d'une entreprise cliente ou prospect et élaboration de solution sur-mesure durable
- Négociation et contractualisation d'une proposition commerciale sur-mesure, etc.

LES TYPES D'EMPLOI ACCESSIBLES

En raison de sa fonction et de ses missions, le Manager en ingénierie d'affaires et performance commerciale est potentiellement utile à toutes les entreprises, quels que soient leur taille et secteur d'activité, car ses actions (prospection de clientèle et détection de nouvelles d'affaires, de développement de portefeuille de clients et de grands comptes, de manière rentable) concourent à leur développement et contribuent donc à leur croissance et leur pérennité.



C F C

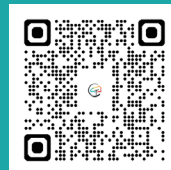
La Châtaigneraie

PRÉREQUIS

Cette formation est réservée à des personnes justifiant d'une certification de niveau 6 ou d'un diplôme équivalent

PRÉINSCRIPTION

- Dossier de candidature et entretien de motivation



PUBLIC

- Jeune de 18 à 29 ans
- Adulte de + 29 ans

TYPE DE CONTRAT

- En contrat de professionnalisation (+de 29 ans)
- En contrat d'apprentissage (- de 29 ans)

DÉBUT DU CYCLE ET DURÉE

Septembre

DURÉE : 2 ans - 900 heures

FRAIS DE FORMATION

Sous statut apprenti (contrat d'apprentissage) ou salarié (contrat de professionnalisation) : Pas de frais de formation pour l'apprenant,
Tarif pour l'entreprise : 8500 € par année (prise en charge par l'opco)

ACCÈS PSH

Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap, parking emplacements PMR. Nous sommes attentifs à votre situation et étudierons les solutions possibles avec notre référent handicap



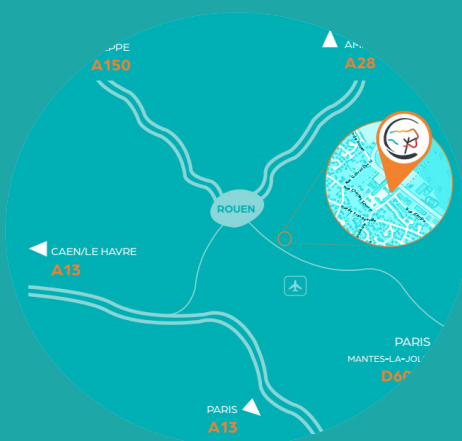
ACCOMPAGNEMENT

N'ATTENDEZ PAS !

La recherche d'un employeur peut être assez longue, nous vous y aiderons.

Il faut donc vous inscrire le plus tôt possible.

Venez nous rencontrer !



LIEU DE FORMATION



C F C
La Châtaigneraie

2 rue Charles Scherer
76240 Le Mesnil Esnard

CFC 02 32 86 53 07

contact-formation@campus-la-chataigneraie.org

SUIVEZ-NOUS SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

#LaChataigneraie



LES ENSEIGNEMENTS

RNCP41688BC01 - Manager l'information et les réseaux stratégiques en vue de la détection d'opportunités et du développement d'affaires

RNCP41688BC02 - Elaborer la stratégie commerciale et de développement d'affaires

RNCP41688BC05 - Manager les équipes impliquées dans les projets commerciaux

RNCP41688BC03 - Piloter la concrétisation d'opportunités d'affaires complexes à haute valeur ajoutée

LE CONTRAT D'APPRENTISSAGE

Le contrat d'apprentissage offre une formation en alternance dans une entreprise. Elle est effectuée sous la responsabilité du maître d'apprentissage et au sein d'un centre de formation appelé CFA sur une durée de 1 à 3 ans. La formation propose donc des connaissances théoriques et pratiques par un enseignement général, professionnel et technologique. Le reste du temps, l'apprenti travaille en entreprise où il applique ce qu'il a appris en centre de formation. Le but est que l'apprenti obtienne un diplôme ou un titre professionnel qui lui offrira une qualification professionnelle. L'apprenti reçoit un salaire dont le montant dépend de son âge et de son année de formation.

Le contrat d'apprentissage permet donc d'obtenir un diplôme en alternance en étant en situation de travail, tout en recevant un salaire et en bénéficiant de la gratuité de sa formation (hors éventuels frais d'équipement).

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Contrôles continus et examens
- Possibilité de validation partielle

Les étudiants travaillent dans des locaux dédiés, équipés des technologies de pointe :

- G Suite for Education,
- Ateliers spécifiques,
- Logiciels professionnels
- Mise à disposition du matériel informatique pendant toute la durée de la formation.

Un encadrement attentif à la personne, des conditions de travail sérieuses et efficaces.



+ D'INFORMATIONS SUR

Campus-la-chataigneraie.org

Version du 08.01.26



C A M P U S
La Châtaigneraie
Rouen-Normandie Tech & Pro School



Membre du réseau

