

## FORMATION

# MASTÈRE MANAGER EN INGÉNIERIE D'AFFAIRES

Le Manager en Ingénierie d'Affaires joue un rôle central dans **la détection, la gestion et le pilotage de projets** à haute valeur ajoutée. Responsable sur les plans **commercial, technique et financier**, il orchestre les interactions entre **différents acteurs**.

**Spécialiste du B to B et des cycles de vente complexes**, il met en place des projets stratégiques qui génèrent un chiffre d'affaires conséquent pour l'entreprise, tout en assurant le suivi **opérationnel** des solutions.

## LE TITRE



La formation « **Manager en Ingénierie d'Affaires** » est un titre de **niveau 7** (EU) reconnu par l'État. Cette certification professionnelle, délivrée par l'école EMECI de la CCI Le Mans Sarthe en partenariat avec Sup de V, est enregistrée au RNCP sous le **code n° 35164**, par décision du 16 décembre 2020.

## PRÉREQUIS

Être titulaire d'un **bac +3** ou d'un titre certifié de niveau 6 (EU) dans un cursus à dominante **industrielle, technique ou scientifique**, avec pour objectif d'acquérir une **double compétence** en technique et **vente/négociation** de solutions.

## TARIF

**10250 €** net de taxe (gratuit pour l'étudiant, à la charge de l'entreprise)

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

L'Ingénieur d'Affaires se concentre sur la **création de solutions client** pour générer un **chiffre d'affaires** récurrent auprès des **PME/PMI** et des **Grands Comptes**. Autonome, il collabore avec les équipes internes et partenaires pour stimuler la croissance de l'entreprise, tout en coordonnant des **projets complexes**.

Nous formons des professionnels avec une **double compétence** technologique et managériale, capables d'occuper des postes clés dans le **développement commercial** et le **management de projet**.

### Les points essentiels du métier :

- Comprendre l'environnement de l'entreprise et des clients
- Élaborer un plan stratégique pour cibler les clients pertinents
- Prospector et identifier les besoins des clients
- Négocier des accords bénéfiques
- Piloter les projets tout en garantissant la satisfaction client

## DÉROULÉ DE LA FORMATION

### DURÉE :

1 022 heures de formation sur 2 ans

### DATE :

d'octobre 2025 à septembre 2027

### RYTHME D'ALTERNANCE :

ANNÉE 1 : **70%** en entreprise / **30%** en formation

ANNÉE 2 : **75%** en entreprise / **25%** en formation

Une école



## PROGRAMME DE FORMATION

**BLOC 1** Management de l'Information et des Réseaux Stratégiques

**BLOC 2** Élaboration d'une Stratégie de Développement d'Affaires

**BLOC 3** Qualification, Conception et Négociation

**BLOC 4** Pilotage, Suivi et Évaluation des Projets d'Affaires

✓ **PROJET** : développement d'une nouvelle activité

✚ **MODULES TRANSVERSAUX**

## COMPÉTENCES & MISSIONS EN ENTREPRISE

### Compétences à mettre en œuvre durant la formation :

- Mettre en œuvre une **veille** stratégique
- Constituer et animer un **réseau** professionnel
- Concevoir un plan stratégique de **développement** (marchés, clients)
- Développer une **nouvelle** activité
- Détecter des **opportunités** d'affaires
- Qualifier et élaborer une **solution** commerciale **complexe** et sur mesure
- **Négocier** la solution commerciale
- **Piloter** l'affaire commerciale : contractualisation - mise en œuvre suivi - évaluation
- **Manager** l'équipe en interne et les acteurs externes
- **Communiquer** dans une langue internationale

### Exemples de missions en environnement B to B :

- Analyse et Évaluation
- Développement Commercial
- Fidélisation et Gestion de la Relation Client
- Stratégie et Positionnement
- Mise en œuvre et Animation
- Management

## SECTEURS D'ACTIVITÉ

Le Manager en ingénierie d'affaires peut évoluer au sein d'entreprises de tous types et secteurs d'activité.

En raison de la **valeur ajoutée élevée** des produits et services, souvent caractérisés par leur technicité et complexité, il se spécialise principalement dans les domaines suivants : **Industrie, Numérique, Télécommunications, Services B to B**.

Ces secteurs lui permettent de répondre aux besoins spécifiques de ses clients.

## QUELQUES CHIFFRES CLÉS

\*source Sup de V

**100%**  
de réussite aux examens 2023  
campus Le Mans

**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

## MÉTIERS VISÉS ET DÉBOUCHÉS



- Business developer
- Chargé d'affaires
- Consultant
- Ingénieur commercial / Ingénieur d'affaires
- Ingénieur de contrats industriels
- Ingénieur technico-commercial
- Key Account Manager
- Responsable commercial
- Responsable d'affaires / Grands Comptes
- Responsable de la relations clients

emeci

L'ÉCOLE DE MANAGEMENT EN EXCELLENCE COMMERCIALE ET INDUSTRIELLE

7 avenue des Platanes 72100 Le Mans 02 43 50 25 85



EN SAVOIR +

