emeci

ÉCOLE DE MANAGEMENT
EN EXCELLENCE COMMERCIALE
ET INDUSTRIELLE

FORMATION

MASTÈRE MANAGER EN INGÉNIERIE D'AFFAIRES

Une école

CCI LE MANS SARTHE

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

En initiale : le coût total de la formation (2 ans) est de **20 500 €.**
En alternance : **Gratuit pour l'apprenant**.
Les frais de formation sont pris en charge partiellement ou totalement par l'entreprise et son OPCO (Opérateur de Compétences). L'apprenant perçoit une rémunération durant toute la durée de son contrat, déterminée en fonction de son âge et du niveau du diplôme.

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
- Prospecter 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

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 +