



FORMATION

MANAGER EN INGÉNIERIE D'AFFAIRES ET PERFORMANCE COMMERCIALE

Le Manager en Ingénierie d'Affaires joue un rôle central dans la détection, la conception et le **pilotage de l'affaire commerciale à forte valeur ajoutée**. **Issu d'un parcours technique**, il enrichit son expertise en développant des compétences commerciales avancées, indispensables pour évoluer sur des marchés exigeants. Véritable **profil hybride**, il allie **maîtrise technique** et **sens aigu du business** pour comprendre les besoins spécifiques des clients et construire des solutions sur-mesure. **Spécialiste du BtoB et des cycles de vente stratégiques**, il mène la négociation, gère le suivi opérationnel et contribue directement à une croissance durable pour l'entreprise.

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 SUP de V, est enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) sous le **code n° 35164**, par décision du 16/12/2020. La certification est organisée en blocs de compétences et peut-être obtenue dans son intégralité ou par blocs de compétences. Cette certification est également accessible par la voie de la VAE.

L'école EMECI est **habilitée par le certificateur Sup de V** à former et évaluer les candidats.

PRÉREQUIS

- **Parcours en 2 ans** : être titulaire d'un diplôme Bac +3 ou d'un titre certifié de niveau 6 (EU).
- **Parcours en 1 an** : être titulaire d'un diplôme Bac +4 ou Bac +5, ou d'un titre certifié de niveau 7 (EU).

Ces diplômes doivent provenir d'un cursus à dominante industrielle, technique, scientifique ou tertiaire. Vous devez avoir comme objectif d'acquérir la compétence commerciale en BtoB venant compléter la compétence technique déjà acquise. Autre profil, nous consulter.

Retrouvez le **processus d'admission** détaillé en page 18.

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, en **pilotant l'affaire commerciale** (contractualisation, mise en œuvre, suivi et évaluation). Nous formons des professionnels avec une **double compétence** technique et commerciale, capables d'occuper des postes clés dans le **développement commercial BtoB**.

DÉROULÉ DE LA FORMATION

DURÉE : 1 ou 2 ans - minimum 420h / an

RENTRÉE : septembre 2026

RYTHME D'ALTERNANCE :

environ 70% en entreprise et 30% en formation
en semaines complètes



PROGRAMME DE FORMATION

3 BLOCS COMMUNS

- BLOC 1** Manager l'information et les réseaux stratégiques en vue de la détection d'opportunités et du développement commerciaux
- BLOC 2** Elaborer la stratégie commerciale et de développement d'affaires
- BLOC 3** Manager les équipes impliquées dans les projets commerciaux

1 BLOC OPTIONNEL AU CHOIX

- BLOC 4** Pilote la concrétisation d'opportunités d'affaires complexes à haute valeur ajoutée
- OU**
- BLOC 5** Pilote l'activité et la performance commerciale

PROJET : développement d'une nouvelle activité

MODULES TRANSVERSAUX

*Retrouvez l'intégralité du programme sur notre site internet

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
- Déetecter 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
- Coordonner** l'équipe en interne et les acteurs externes
- Communiquer** en Anglais

Exemples de missions en environnement B to B :

- Analyser et évaluer le périmètre **commercial**
- Garantir le développement commercial en B to B sur un **secteur** géographique ou d'activités spécifiques.
- Fidéliser et améliorer les outils de la **relation client**
- Définir un **positionnement** adapté en garantissant un modèle économique viable
- Constituer un **réseau** professionnel porteur

QUELQUES CHIFFRES CLÉS

*source Sup de V 2024

100%
de réussite aux examens 2025
campus Le Mans

90,1%
de taux de certifiés en emploi
à 6 mois

93,6%
de taux de réussite hors VAE

40 K €
de salaire moyen
plus variable

MÉTIERS VISÉS ET DÉBOUCHÉS

- Ingénieur d'affaires
- Ingénieur commercial
- Commercial, responsable commercial, sales manager
- Business developer
- Key account manager, responsable grands comptes
- Chargé d'affaires
- Ingénieur technico-commercial
- Consultant recrutement (en cabinet)
- Postes de management commercial en BtoB

emeci

L'ÉCOLE DE MANAGEMENT EN EXCELLENCE COMMERCIALE ET INDUSTRIELLE

7 avenue des Platanes 72100 Le Mans • 02 43 50 25 85 emeci.fr   

EN SAVOIR +

