

# MASTÈRE INGÉNIEUR D'AFFAIRES ET BUSINESS DEVELOPER

Titre RNCP de niveau 7

## BUSINESS SCHOOL

by 

# ISTEC

PARIS  
ÉCOLE SUPÉRIEURE DE COMMERCE ET MARKETING

Membre de la Conférence  
des Grandes Ecoles

## ANALYSER, CONSEILLER ET DÉVELOPPER

L'ingénieur d'affaires, appelé aussi business developer, chargé d'affaires, ingénieur comptes clés ou ingénieur grands comptes, a les épaules solides car sur lui repose de grandes responsabilités. Il se charge en effet de contrats permettant la vente et la concrétisation de projets pour son client. Il développe l'activité de son entreprise et gère un portefeuille d'affaires.

Ce spécialiste de la vente B to B et de la négociation de prestations de produits et services complexes et à forte valeur ajoutée fait du sur-mesure.

## OBJECTIFS

- Détecter les besoins des clients (techniques, fonctionnels, marketing, services...)
- Qualifier les besoins, les enjeux (métier et business) et analyser le cahier des charges des clients
- Apporter une solution globale à une entreprise
- Répondre aux appels d'offre en assurant les interfaces internes et externes (technique, marketing, achats, juridique, financier...)

## PROGRAMME

450 heures de cours /an

### A1. Définition et pilotage des orientations stratégiques d'une BU orientée relation client (110 heures)

- Réalisation d'une étude de marché
- Élaboration, préparation et pilotage du plan stratégique
- Élaboration et conception d'une offre, prestations et produits, centrée clients
- Définition, pilotage et mise en oeuvre de la stratégie omnicanal
- Définition, pilotage et développement de l'expérience client
- Élaboration et suivi du tableau de bord

### A2. Pilotage du développement commercial et promotionnel d'une BU (150 heures)

- Définition et conduite du développement commercial
- Mobilisation et pilotage des ressources
- Développement et conduite de l'action commerciale
- Planification et coordination des actions

### Séminaire "Dynamique entrepreneuriale" (60 heures)

Français / Anglais

### Certification TOEIC (60 heures)

### Suivi du mémoire (80 heures)

### A3. Pilotage de la performance économique et financière d'une BU (170 heures)

- Analyse des résultats financiers de la BU
- Définition des objectifs de chiffre d'affaires et de marges
- Pilotage des objectifs quantitatifs et qualitatifs de la BU
- Participation aux décisions d'investissements
- Conduite d'une veille économique et financière

### A4. Élaboration d'une proposition commerciale complexe et multimodale (170 heures)

- Détermination des affaires à développer
- Élaboration du chiffrage
- Élaboration et finalisation de l'offre

### A5. Pilotage du projet et des ressources internes et externes (100 heures)

- Pilotage du projet
- Mettre en oeuvre des leviers d'amélioration continue des performances
- Management des équipes projet
- Analyse du projet

En partenariat avec

# MASTÈRE INGÉNIEUR D'AFFAIRES ET BUSINESS DEVELOPER

Titre RNCP de niveau 7

**BUSINESS  
SCHOOL**  
by CSND

**ISTEC**  
PARIS  
ÉCOLE SUPÉRIEURE DE COMMERCE ET MARKETING

Membre de la Conférence  
des Grandes Ecoles

## APRES LE MASTÈRE

Ingénieur d'affaires et Business Developer

Débouchés professionnels :

Dirigeant de centre de profit ou d'unité opérationnelle

Cadre polyvalent rattaché aux grandes fonctions d'entreprise

Chef de secteur

Directeur des ventes

Responsable Grands-comptes

Ingénieur d'affaires

Directeur commercial

Directeur du développement

Responsable d'activité, d'agence, de service

Adjoint à la direction générale

Créateur d'entreprise

Customer success manager

Account manager

## DOMAINES D'EXPERTISE

- Vente et négociation commerciale
- Droit des affaires
- Finance d'entreprise
- Gestion de projet
- Informatique et statistique
- Management des technologies



### LES ATOUS DE LA FORMATION

- Cours en face-à-face et en distanciel en français et/ou en anglais
- Mode projet / Etudes de cas
- Pédagogie inversée
- Mises en situation professionnelle

Contact référent H+  
Sophie Delorenzo  
Tél. : 04.81.15.01.41  
s.delorenzo@csnd.fr

En projet

## PRÉREQUIS ET CONDITIONS D'ADMISSION

Les candidats doivent au moment de leur inscription être titulaires du Bac+3 ou de 180 crédits ECTS ou d'un diplôme étranger équivalent.

En 2e année : Les candidats doivent au moment de leur inscription être titulaire d'un diplôme national ou d'un diplôme visé à Bac+3 complété d'une 4ème année d'un cursus conduisant à un diplôme visé à Bac+5 conférant le grade de master ou avoir validé 4 années d'études d'un programme post Bac visé à Bac+5 et conférant le grade de master ou détenteur de 240 crédits ECTS, ou d'un diplôme étranger équivalent.

## LE RYTHME

La formation diplômante se déroule sur 1 semaine en formation / 3 semaines en entreprise

En contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

Temps au Centre de Formation  
470 heures/an

## LE COÛT DE LA FORMATION

- Le coût de la formation est intégralement pris en charge par la branche professionnelle, via l'OPCO.
- La scolarité est gratuite et rémunérée
- Le salaire est exonéré d'impôt (à hauteur du SMIC)

## CALENDRIER DE RECRUTEMENT

A partir de janvier 2022 :

Contact recrutement :  
business-school@csnd.fr