

# BACHELOR CHARGÉ·E D'AFFAIRES INDUSTRIE CURSUS EN 1 AN EN ALTERNANCE

## DÉVELOPPER ET COORDONNER DES PROJETS INDUSTRIELS QUI RÉPONDENT AUX EXIGENCES CLIENTS

### Métier préparé

Le chargé d'affaires industrie est un professionnel qui assume plusieurs responsabilités clés. Il développe et gère un portefeuille client en identifiant de nouvelles opportunités d'affaires et en entretenant des relations solides avec les clients existants. Il élabore des propositions commerciales en analysant les besoins des clients et en proposant des solutions adaptées. Une fois le contrat signé, il organise et supervise la réalisation du projet, coordonnant les différentes parties prenantes et veillant au respect des délais et des budgets. Enfin, il joue un rôle essentiel dans l'optimisation de la performance commerciale en surveillant les indicateurs clés, en identifiant les opportunités d'amélioration et en proposant des actions visant à renforcer la satisfaction du client et à accroître la rentabilité de l'entreprise.

### Compétences visées

#### Compétences techniques :

Le chargé d'affaires industrie a une connaissance approfondie du secteur industriel, des processus de fabrication, des technologies et des tendances afin de comprendre les besoins des clients et proposer des solutions adaptées. Il a la capacité de planifier, d'organiser et de gérer efficacement des projets. Il dispose d'une expertise technique qui peut inclure des connaissances approfondies des produits, des équipements, des normes et des réglementations spécifiques.

#### Savoir être :

Il est à l'écoute de ses clients et est déterminé à fournir des solutions qui répondent à leurs attentes. Il comprend les enjeux économiques et est conscient des objectifs financiers de l'entreprise. Il est capable de négocier avec les clients et les fournisseurs pour obtenir des conditions avantageuses.

### Débouchés

- Business Developer industrie
- Responsable développement d'affaires industrie
- Commercial grands comptes industrie
- Chef de projet industrie
- Ingénieur d'affaires industrie
- Account Manager industrie
- Consultant en affaires industrie

### Déroulé du cursus

Délivrant un titre certifiant de niveau 6 (bac +3), inscrit au Répertoire national des certifications professionnelles, ce cursus apporte des compétences techniques, organisationnelles et humaines utiles à l'exercice du métier et de ses responsabilités. Il permet de valider une expertise en conditions réelles. Vous apprenez avec des professionnels et partagez une vie de promotion riche en échanges, favorisée par des groupes de travail à taille humaine. En fin de formation, vous pouvez intégrer le monde professionnel ou poursuivre vos études vers un cursus de maîtrise professionnelle (bac +5).

### DIPLÔME

**Responsable en management d'unité et de projet**, certification professionnelle enregistrée au RNCP au niveau 6 (codes NSF 300, 310p), par décision de France compétences du 24/03/2022 publiée le 25/03/2022

Les informations mentionnées sur cette fiche sont susceptibles de modification. Pour en savoir plus : 0 800 054 568 (service & appel gratuits) - contact@cesi.fr  
Établissement d'enseignement supérieur technique privé

### CONTRAT APPRENTISSAGE, CONTRAT PROFESSIONNALISATION

Durée : 65 jours  
sur 12 mois  
Code WEB : OPICAIA

### Public

Toute personne répondant aux prérequis, souhaitant évoluer vers le métier de chargé d'affaires industrie et valider un diplôme bac +3 dans ce domaine

### Prérequis

- Titulaire d'un bac +2 professionnel ou technique (ou d'un niveau 5 équivalent) : parcours en 1 an
- Dérogation possible sur décision du jury d'admission

### Modalités d'admission

- Admission sur dossier de candidature, tests de positionnement et entretien.
- La décision d'admissibilité est communiquée au candidat sous un mois par CESI.
- L'admission définitive est prononcée après la signature du contrat assurant la réalisation de la formation.

### Rythme de formation

En moyenne, la formation est organisée selon un rythme d'une semaine par mois à CESI et de trois semaines en entreprise.

### Frais de scolarité

Scolarité financée et rémunérée dans le cadre d'un contrat de travail en apprentissage ou de professionnalisation.

## OBJECTIFS

Prendre en charge un projet, de la détection du besoin du client à la livraison du produit/service

Développer l'activité commerciale de l'entreprise et notamment assurer la prospection commerciale et la gestion du portefeuille clients

Répondre à des appels d'offres et participer à la négociation des offres auprès des clients

Superviser les équipes projets des marchés signés et assurer en particulier la gestion financière du projet, le contrôle qualité et la conformité des produits/services

Assurer un lien privilégié et régulier avec le client pendant la durée des projets

## PÉDAGOGIE

### Projets réalisés

Réalisation d'une étude technique

Rédaction d'une offre commerciale

Etude de la gestion financière d'un projet

### Système d'évaluation

L'obtention de la certification repose sur :

- La validation des blocs de compétences en centre
- La rédaction d'un mémoire professionnel soutenu lors d'un oral devant un jury de professionnels
- La validation des compétences en entreprise



Prendre des responsabilités et manager une équipe

Acquérir une expérience professionnelle solide

Formation courte diplômante

Consolidation des acquis en amélioration continue

Avantages du statut de salarié (mutuelle, tickets restaurant, CE...)

Rythme d'alternance intensif en entreprise

Intervenants Professionnels

Suivi individuel personnalisé

Réseau alumni étendu

Vie de campus active et riche en événements (BDE, associations sportives et culturelles...)

## OUVERTURES DANS NOS CAMPUS

Contactez nos campus pour en savoir plus.

Saint-Nazaire

Rentrée du 15 septembre au 15 novembre 2024