

INGÉNIEUR D'AFFAIRE

L'INTERLOCUTEUR PRIVILÉGIÉ DU CLIENT

PRÉSENTÉ PAR THIBAUT VERRON, CYRIL FERLICOT-DELBECQUE ET MAXIME PIQUET

SOMMAIRE

INTRODUCTION

1. DIPLÔMES ET EXPÉRIENCE
2. EMPLOYEUR ET HIÉRARCHIE
3. ACTIVITÉS TYPES
4. SALAIRE MOYEN
5. MARCHÉ DE L'EMPLOI
6. ÉVOLUTION DE CARRIÈRE

CONCLUSION

ANNEXES

INTRODUCTION

INTRODUCTION

- ANALYSE LE BESOIN DU CLIENT
- PROPOSE LA MEILLEUR SOLUTION
- CONTRÔLE LA PRESTATION
- GÈRE UN PORTEFEUILLE CLIENT
- APPELÉ AUSSI:
 - INGÉNIEUR TECHNICO-COMMERCIAL
 - CHARGÉ D'AFFAIRES
 - RESPONSABLE D'AFFAIRES



CONNAITRE LE CLIENT POUR MIEUX LE SATISFAIRE

1. DIPLÔMES ET EXPÉRIENCE

1. DIPLÔMES ET EXPÉRIENCE

- DIPLÔME D'INGÉNIEUR
- ÉCOLE SUPÉRIEURE DE COMMERCE
- MASTER MIAGE/INFORMATIQUE
- BTS/DUT INFORMATIQUE
- ENTRE 2 ET 10 ANS D'EXPÉRIENCE
- POSTE PRÉCÉDENT:
 - INGÉNIEUR AVANT-VENTE
 - CHEF DE PROJET
 - CONSULTANT



UNE DOUBLE FORMATION EST APPRÉCIÉE

2. EMPLOYEUR ET HIÉRARCHIE

2. EMPLOYEUR ET HIÉRARCHIE

- EMPLOYÉ PAR:
 - SSII
 - ÉDITEURS DE LOGICIELS
 - CONSTRUCTEURS
 - SOCIÉTÉS AUX PROJETS COMPLEXES
 - SOCIÉTÉS AUX CYCLES LONGS
 - DISTRIBUTION
 - TELECOM
- RATTACHÉ AU DIRECTEUR COMMERCIAL



LE CHARGÉ D'AFFAIRE EST NÉCESSAIRE AU SSII

3. ACTIVITÉS TYPES

3.1. DE NOUVEAUX CLIENTS

3.2. SUIVI DE PROJET

3.3. PORTEFEUILLE CLIENT

3.4. AUTRES ACTIVITÉS

3.1. DE NOUVEAUX CLIENTS

- DÉTECTER LES OPPORTUNITÉS
- ANALYSER LA CONCURRENCE
 - *FAIBLESSES & AVANTAGES*
- PRÉSENTER L'ENTREPRISE
 - *SES PRODUITS, SES SERVICES*
- PROPOSER DES SOLUTIONS
 - *HUMAINES ET TECHNIQUES*
- RÉPONDRE AUX APPELS D'OFFRES
- NÉGOCIER LE CONTRAT



PLUSIEURS PROPOSITIONS SONT RÉDIGÉES

3.2. SUIVI DE PROJET

- ASSURER UN SOUTIEN
 - FONCTIONNEL ET TECHNIQUE
- COORDONNER LES ÉQUIPES
- GÉRER LES INGÉNIEURS
- HARMONISER LES BESOINS CLIENTS
 - INTERNE ET EXTERNE
- RÉSOUDRE LES CONFLITS
- SUIVRE LES MISSIONS
- PRÉSENTER AU CLIENT L'AVANCEMENT



UN CHEF DE PROJET ET UN COMMERCIAL

3.3. PORTEFEUILLE CLIENT

- ENTRETENIR LA RELATION
- COMMUNIQUER SUR L'ENTREPRISE
 - *NOUVELLES PRESTATIONS*
 - *ÉVOLUTION TECHNOLOGIQUES*
- ANTICIPER LES DEMANDES DU CLIENTS
 - *ASSURER LA VEILLE TECHNOLOGIQUE*
- ÉVALUER LES BESOINS
 - *POUR DE NOUVELLES OPPORTUNITÉS*
- NÉGOCIER LES RENOUVELLEMENTS



L'INTERLOCUTEUR PRIVILÉGIÉ DU CLIENT

3.4. AUTRES ACTIVITÉS

- RECRUTEMENT DE SES ÉQUIPES
 - EN CONTACT AVEC LE CLIENT
- CHERCHER DES PARTENAIRES
 - ANIMER LE RÉSEAU
 - OPTIMISER LES PRESTATIONS
 - DÉVELOPPER PAR LE RÉSEAU
- DIRIGER LES PROJETS
 - DEVIENT LE DIRECTEUR DE PROJET



LE CHARGÉ D'AFFAIRE ENTRETIENT SON RÉSEAU

4. SALAIRE MOYEN

4. SALAIRE MOYEN

- VARIE SELON:
 - LA TAILLE DE L'ENTREPRISE
 - LE TYPE D'ENTREPRISE
 - L'EXPÉRIENCE DU CADRE
- POUR UN JEUNE CADRE:
 - ENTRE 38K ET 50K BRUT/AN
- POUR UN CADRE CONFIRMÉ
 - ENTRE 50K ET 90K BRUT/AN



UN MÉTIER ENRICHISSANT

5. MARCHÉ DE L'EMPLOI

5. MARCHÉ DE L'EMPLOI

- SUIV LE MARCHÉ DE L'INFORMATIQUE
- EN CROISSANCE EXPONENTIELLE
- PLUTÔT RECHERCHER
- NÉCESSAIRE AUX ENTREPRISES
- APEC: 859 OFFRES (11/14)
- KELJOB.COM: 88 OFFRES (11/14)
- INDEED.FR: 1774 OFFRES (11/14)
- MARCHÉ FRANÇAIS ET INTERNATIONAL



UNE DEMANDE VARIÉE

6. ÉVOLUTION DE CARRIÈRE

6. ÉVOLUTION DE CARRIÈRE

- DÉPEND DE L'ENTREPRISE
- INGÉNIEUR D'AFFAIRE SENIOR
- DIRECTEUR COMMERCIAL
- DIRECTEUR RÉGIONAL
- DIRECTEUR D'AGENCE
- DIRECTEUR DE PROJET
- DIRECTEUR DE DÉPARTEMENT CONSEIL



DE NOMBREUSES POSSIBILITÉS

CONCLUSION

CONCLUSION

- MÉTIER INDISPENSABLE
- BON RELATIONNEL
- ÊTRE AVANT-GARDISTE
- ACCESSIBLE DÈS BAC +2
- AVEC UNE EXPÉRIENCE DE 2 À 10 ANS
- SALAIRE CONFORTABLE
- ÉVOLUTION RAPIDE
- A DES POSTES CLÉS



VENEZ, ON EST BIEN !

ANNEXES

ANNEXES

- SOURCES:
 - APEC
 - KELJOB.COM
 - INDEED.FR
 - INGÉNIEUR.COM
 - WIKIPÉDIA
 - CONSULTÉ EN NOVEMBRE 2014

AVEZ VOUS DES QUESTIONS ?

MERCI DE VOTRE ATTENTION

MERCI DE VOTRE ATTENTION

MERCI DE VOTRE ATTENTION

MERCI DE VOTRE ATTENTION

MERCI DE VOTRE ATTENTION

MERCI DE VOTRE ATTENTION