

Vous souhaitez devenir un Ingénieur d'affaires expérimenté, capable de relever les défis de la vente et de la gestion de projets complexes dans un environnement professionnel dynamique.

## Objectifs de la formation

L'Ingénieur d'Affaires a pour rôle de proposer des solutions adaptées aux besoins des clients professionnels. Il participe efficacement au développement de l'activité commerciale tout en prenant en compte les problématiques et les enjeux commerciaux de l'économie.

Cette formation permet à l'Ingénieur d'affaires d'être capable :

- , d'opérer dans tous les secteurs d'activités
- , de gérer et de réaliser des stratégies commerciales en BtoB et en BtoC
- , de maîtriser les canaux de vente et leurs process
- , de piloter des projets stratégiques
- , de déployer des actions de prospection et de fidélisation
- , de manager des équipes projets pour assurer la vente

## Compétences visées

- , Analyser les marchés et identifier les opportunités d'affaires
- , Élaborer des stratégies de développement commercial
- , Piloter des plans de développement et garantir les résultats prévisionnels
- , Diriger des activités commerciales à grande échelle
- , Développer et gérer des réseaux commerciaux nationaux et internationaux

## Les de la formation au CFA Descartes

Un **campus** et des **locaux agréables** aux **portes de Paris** (RER A)

**1er CFA**  
de Seine-et-Marne

Une **communauté d'alumni** connectée

Des programmes internationaux :  
**Erasmus+** et **partenariats**

Une **référente** pour les personnes en **situation de handicap**

**1 apprenti sur 2** placé par le CFA Descartes

Une **équipe pédagogique** composée **d'experts professionnels** et **d'enseignants/universitaires**

Une **partie des cours en ligne** : plateforme pédagogique digitale dédiée

Préparation et passage de **certifications offertes** :  
TOEIC  
Projet Voltaire

**Atelier et test** pour évaluer et développer **vos soft skills (DISC), formation SST**



### Lieu de formation

**CFA Descartes**

21-25 rue Galilée

77420 Champs-sur-Marne

RER A Noisy-Champs

**Code RNCP [38 466](#)**



### Organisation des études

#### Durée de la formation

2 ans

#### Début de la formation

Septembre

#### Modalités d'accès :

Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

#### Rythme d'alternance

1 semaine CFA /3 semaines Ent

**25 places**



### Contacts

#### Coordinateur pédagogique

Sandrine LACHENAUD  
s.lachenaud@cfadescartes.fr

#### Assistante pédagogique

Auréli DOS SANTOS PEDRO  
01 64 61 48 38  
scolarite@cfadescartes.fr

## Métiers visés

- , Ingénieur d'affaires
- , Ingénieur technico-commercial
- , Responsable commercial
- , Ingénieur avant-vente
- , Responsable des ventes
- , Business developer
- , Responsable grands comptes
- , Key account manager

## L'ingénieur d'affaires, un fin négociateur aux compétences multiples

Il prend en charge tous les aspects du projet, du devis à la facturation, analysant les besoins du client et construisant une offre adéquate. Une fois un contrat signé avec un client, l'ingénieur d'affaires veille à la bonne exécution du projet, à la fois sur le plan budgétaire, technique et réglementaire.

## Exemples de missions en alternance

Maillon essentiel entre l'entreprise et le client, l'ingénieur d'affaire peut avoir comme missions :

- , Répondre aux appels d'offres (des collectivités locales, d'associations ou d'entreprises) et rechercher de nouveaux clients
- , Analyser les besoins de ses clients
- , Négocier avec le client et rédiger des offres commerciales et des contrats
- , Gérer, suivre et coordonner les projets après validation du client
- , Coordonner les études techniques, trouver des partenaires et des prestataires pour le projet
- , Fidéliser les clients actuels et tisser une relation durable avec eux

## Entreprises d'accueil

Tous secteurs d'activité

## Programme pédagogique

Pour découvrir le programme pédagogique détaillé, les méthodes utilisées et les modalités d'évaluation : **téléchargez la fiche sur le site du CFA Descartes rubrique «Formations».**



### Conditions d'admission

#### Bac + 3 :

- Titulaire ou en cours d'obtention d'un Bac+3 dans le domaine de la vente ou de gestion

**Admission** sur dossier, suivi d'un entretien au CFA ou en visioconférence.

#### Délais de traitement

- De 2 à 5 jours entre le dossier complet et la convocation à un entretien ou le refus.
- Une fois admissible, le CFA vous **accompagne dans la recherche d'un contrat d'alternance** : ateliers techniques de recherches et mise en relation avec nos entreprises partenaires.
- La validation finale est liée à l'obtention d'un contrat en alternance, de votre BAC+3 et des places disponibles.

Inscriptions



+ D'INFOS SUR  
L'APPRENTISSAGE :  
[www.cfadescartes.fr](http://www.cfadescartes.fr)

