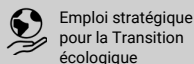


H1102

CHARGÉ / CHARGÉE D'AFFAIRES EN INDUSTRIE



Autres emplois décrits

- Bid manager
- Chargé / Chargée de projet d'affaires en industrie
- Chef de projet d'affaires d'ingénierie industrielle
- Ingénieur / Ingénieure d'affaires en industrie
- Ingénieur / Ingénieure d'affaires industrielles en éco-conception
- Ingénieur / Ingénieure de contrats industriels
- Ingénieur / Ingénieure de programme d'affaires en industrie
- Ingénieur / Ingénieure de projet d'affaires en industrie
- Ingénieur / Ingénieure de suivi d'affaires en industrie
- Ingénieur / Ingénieure pilotage de projets d'affaires industriels
- Ingénieur technico-commercial / Ingénieure technico-commerciale en affaires industrielles
- Responsable d'affaires en industrie
- Responsable de projet d'affaires en industrie

Définition

- Réalise le montage, le pilotage et le suivi d'une affaire à forte valeur technique et financière (produits, équipements, installations, prestations, solutions).
- Effectue l'interface entre le client et les services de l'entreprise par la prise en charge des aspects commerciaux, techniques et financiers selon la réglementation et les impératifs de délai, coût et qualité.
- Peut superviser une équipe d'ingénieurs, de chargés d'affaires industrielles ou une équipe projet.

Accès à l'emploi

Ce métier est accessible avec un Master (Master professionnel, diplôme d'ingénieur, Ecole de commerce, ...) dans un secteur technique (aéronautique, mécanique, électronique, ...) complété par une expérience professionnelle dans le même secteur d'activité.

La pratique de l'anglais est requise.

Compétences

Savoir-faire

Relation client

Recueillir et analyser les besoins client

Apporter une assistance technique aux équipes

Développement commercial	Conclure une transaction
	Négocier des solutions techniques ou financières avec un client
	Développer un portefeuille clients et prospects
	Concevoir et promouvoir une offre commerciale
	Présenter et valoriser un produit ou un service
	Mettre en oeuvre des actions commerciales et promotionnelles
	Élaborer, adapter une proposition commerciale
	Développer et fidéliser la relation client
	Réaliser une étude de marché, évaluer le potentiel d'un produit ou service
	Réaliser une veille de marché, une veille concurrentielle
Stratégie de développement	Rechercher et identifier des évolutions de marchés, des marchés potentiels
	Élaborer une stratégie commerciale
Recherche, Innovation	Concevoir et gérer un projet
	Contrôler des indicateurs de performance, analyser et corriger des écarts
Gestion administrative et comptable	Organiser et développer un réseau de distribution
Gestion et contrôle	Coordonner les études techniques et les études de prix
Droit, contentieux et négociation	Organiser et planifier une activité
Protection des personnes et de l'environnement	Élaborer, suivre et piloter un budget
Management	Traiter des dossiers de contentieux
Conseil, Transmission	Négocier un contrat
Production, Fabrication	Intégrer l'éco-responsabilité dans toutes les dimensions de son activité
Construction	Animer, coordonner une équipe
Organisation	Mettre en place des outils et des méthodes de travail collaboratif
Communication	Conseiller, accompagner une personne
	Maîtriser les caractéristiques d'un produit ou d'un matériau
	Installer un équipement chez un client
	Structurer, synthétiser des informations
	Parler une ou plusieurs langues étrangères
	Convaincre, négocier
	Relayer de l'information
	Prendre une décision et l'expliquer
	Rendre compte de son activité

Data et Nouvelles technologies

Utiliser des logiciels spécifiques
Analyser, exploiter, structurer des données
Mettre à jour un dossier, une base de données

Communication, Multimédia

Représenter sa structure lors d'un événement ou auprès d'instances de décision

Pilotage et maîtrise des coûts

Suivre et relancer un client, gérer un compte client

Savoir-être professionnels

Travailler en équipe
Organiser son travail selon les priorités et les objectifs
Faire preuve de rigueur et de précision

Savoirs

Domaines d'expertise

Allemand des affaires
Anglais des affaires
Espagnol des affaires
Conception et Dessin Assistés par Ordinateur (CAO/DAO)
Logiciel de gestion clients
Progiciels de gestion intégrée d'entreprise (ERP)
Analyse du Cycle de Vie - ACV des produits
Données d'activité de la structure, du service

Normes et procédés

Éco-conception
Marketing / Mercatique
Marketing relationnel
Organisation de la chaîne logistique
Droit commercial
Normes environnementales

Techniques professionnelles

Techniques commerciales

Contextes de travail



Conditions de travail et risques professionnels

Déplacements professionnels

Secteurs d'activité

-
- Gestion administrative et ressources humaines
-