

INGENIEUR D'AFFAIRES IT

Nombre de places disponibles par session : 15

Type de contrat : POEI

Rémunération moyenne en sortie de formation :
32 à 45 K€/an* selon profil et expérience

Durée et lieu de la formation : 45 jours à Nanterre (92) – ou à distance le temps de la crise sanitaire (matériel de formation fournis par Devenez)

** moyenne constatée des recruteurs participant avec une variation possible selon expérience et compétences*



Prochaines dates de formation

Consulter notre site web

<https://www.devenez.fr/espace-candidats/les-offres-en-cours/ingenieur-affaires-it/>

PROFIL RECHERCHE

- Bac+2 à Bac+5 issue de filière Commerciale, Marketing, Finance, Informatique, Scientifique, Ingénieurs, Lettres, Journalisme...,
- Véritable chasseur, rigoureux (se), avec un sens aigu du service client, vos qualités relationnelles ainsi que votre capacité à négocier vous seront indispensables,
- Une première expérience dans la vente de service serait un plus.

Cette offre s'adresse aux demandeurs d'emploi.

DESCRIPTIF METIER

Rattaché(e) à la Direction Commerciale d'une Société de Services type ESN,

Vous aurez en charge :

- D'analyser, de préconiser et de valider des solutions techniques, logicielles et humaines dans le domaine du numérique et des systèmes d'information.
- D'assurer le conseil et la préconisation auprès des clients et prospects des solutions et de gérer les ressources associées au projet.

CERTIFICATION

- Certificat de Compétences Professionnelles (CCP) Ingénieur d'Affaires ESN

INGENIEUR D'AFFAIRES IT

APPROCHE PEDAGOGIQUE ET MODALITES D'EVALUATION

- **En temps normal** : formation présentielle alternant présentation théoriques et TP – sur le site de FITEC NANTERRE
- **En période de crise sanitaire** : Idem qu'en temps normal, mais à distance via VISIO CONFERENCE en SYNCHRONE
- **A la sortie de la crise sanitaire** : La formation reste accessible en visio-conférence.

FORMATEUR ET PÉDAGOGIE

Chaque formateur à FITEC doit avoir une double casquette celle d'expert et de pédagogue. C'est cette double compétence qui garantit une acquisition de compétences optimum pour chaque stagiaire.

Tous les formateurs ont suivi une formation et maîtrisent l'outil Teams. Ils ont également été formés quant à l'organisation de la formation à distance et cela dès sa mise en place.

QUALITÉ DES CONDITIONS TECHNIQUES

Un formateur anime le cours sur un **groupe Teams**, partage sa **vidéo** et son **écran**, diffuse ses **supports**, met une **base documentaire** à disposition, **interagit** avec les stagiaires, lance les TP sur des outils et plateformes cloud, peut **prendre la main** sur les postes.

RYTHME ET SÉQUENÇAGE D'APPRENTISSAGE

Les formations à distance sont donc des cours **synchrones** qui requièrent la présence de tous comme une salle de formation en virtuel.

Le **rythme** est de 9h à 12h et 14h à 18h par jour.

INTERACTIVITÉ

A tout moment, les stagiaires peuvent **interagir** avec le formateur, poser des **questions orales** grâce au micro ou par écrit sur le **chat** de Teams.

Les micros des stagiaires sont coupés par défaut et chacun peut l'activer pour intervenir.

ACCOMPAGNEMENT

Pour chaque session de formation, en plus du formateur, un **modérateur** membre de l'équipe pédagogique veille à la bonne marche de la formation à distance. Il reste connecté à la formation, vérifie les connexions, répond aux questions ou difficultés des stagiaires, enregistre la session.

Le formateur peut ainsi se concentrer sur l'animation pédagogique de son cours.

Un **questionnaire en ligne de satisfaction** est rempli par les stagiaires.

MODALITES D'EVALUATION - VALIDATION DE LA MISE EN OEUVRE DE LA COMPETENCE

20% du temps est consacré au cours théorique et 80% du temps est consacré aux travaux pratiques, exercices et projets.

Les cursus complets de Reskilling sont validés par une **soutenance en ligne** face un jury de professionnels du métier.

Toute notre approche pédagogique est basée sur le respect des critères de la norme ISO 9001.

INGENIEUR D'AFFAIRES IT

TARIFS ET FINANCEMENTS (possibilité de prise en charge partielle ou intégrale)

Tarif public de la formation : 9500 € HT / stagiaire (tarif indicatif)

Votre formation peut être prise en charge par un organisme de financement. Dans le cadre d'un FNE, POE, AIF, CSP, n'hésitez pas à nous contacter à recrutement@devenez.fr

En fonction de votre statut au moment de l'entrée en formation (salarié ou demandeur d'emploi), cette prise en charge pourra être **partielle ou intégrale**.

Plus d'informations sur les financements : <https://www.devenez.fr/financements/>

Vous êtes DEMANDEUR D'EMPLOI : postulez à une offre de Formation + CDI

Devenez.fr, en partenariat avec plusieurs ESN, vous propose d'intégrer un poste d'**Ingénieur Affaires IT**, moyennant une formation métier prise en charge dans le cadre de la **POEI** (Préparation Opérationnelle à l'Emploi Individuelle), dispositif géré et financé par Pôle Emploi.

POEI : Dispositif de formation accompagnant un retour à l'emploi en 6 étapes :

1. Candidature
2. Présélection par le comité d'admission Devenez
3. Présentation des candidats aux partenaires
4. Signature d'une promesse d'embauche indispensable à l'inscription en formation
5. Formation 3 mois à temps plein
6. Intégration en CDI dans l'entreprise

Sachez que vous pouvez également trouver vous-même votre futur recruteur et intégrer la formation en POEI.
<https://www.devenez.fr/espace-candidats/conseils-rh/faq-comment-trouver-son-entreprise/>

INGENIEUR D'AFFAIRES IT

PROGRAMME DE FORMATION

MODULES	DUREE EN JOURS
Introduction – présentation du programme de formation – présentation des stagiaires	1
Présentation du programme de formation et de l'équipe pédagogique - Connaissance des stagiaires : exercice individuel de présentation (maîtriser les méthodologies de speed networking/elevator pitch)	
Le secteur du numérique – Les composants du SI : Système informatique/Système d'information	4
Avoir une vue d'ensemble du marché du numérique et des services : connaître les composants du marché IT global : computer et périphériques, équipements de communication, conseil et services d'intégration de systèmes, outsourcing technique et maintenance, logiciels et applications, services de télécommunication - Exercice de groupe et restitution – Discerner les métiers et les acteurs (ESN, Editeurs de logiciels, Constructeurs, Intégrateurs, Opérateurs...) - Assimiler leurs Go-To-Market models (VD/channel/Partenaires) - Comprendre les strates du SI : Système Informatique (infrastructure technique et logiciels) et Système d'Information (Organisation et Processus métier).	
Le marché et les métiers dans le secteur des services du numérique – Nouvelles technologies et ESN	2
Acquérir les fondamentaux du marché des services : Connaître les indicateurs économiques - Identifier et comprendre les métiers : le management des affaires, les métiers du conseil, l'assistance technique (AT), les fonctions de production - Cartographie des acteurs et leur positionnement concurrentiel - Comprendre l'évolution des besoins dans les grandes entreprises : industrialisation des processus métiers, conformité à l'environnement légal, développement des services Vs contraintes financières... - Appréhender l'impact des nouvelles technologies et des nouveaux usages : Cloud computing (IaaS, PaaS, SaaS), Réseaux sociaux, Analytics, Mobilité, Sécurité - Appréhender l'adaptation des ESN et l'évolution de leurs offres.	
Organisation des ESN – Maîtriser les offres et savoir les vendre – Compétences clés	4
Comprendre l'organisation interne des ESN et acquérir les fondamentaux de la vente de services : comprendre les besoins client, assimiler la nature des offres (régie Vs forfait, assistance Vs engagement de résultat, durée, du plus technique au plus proche du métier...) - Maîtriser les principales offres de services et savoir comment les vendre : <i>Assistance</i> Technique (AT) et présentation des profils (CV), Tierce maintenance applicative, Intégration de systèmes, Conseil, Infogérance, Externalisation de processus, Conseil en numérique/Digital, le cas particulier des approches cadres... - Analyser les solutions proposées par un panel représentatif d'ESN... Comprendre les critères différenciateurs pour chaque offre de service - Savoir mettre en avant les compétences clés dans la présentation des offres (exercices de groupe et restitution)	
Performance commerciale – le comportemental	3
Se perfectionner aux techniques de vente : la posture de l'IA, performance commerciale, communication, gestion de conflits - Mise en situation	
Connaître le système d'information (SI) des entreprises	11
Comprendre la place de la DSI dans l'élaboration de la stratégie globale de l'entreprise : appréhender les principes d'élaboration d'un schéma directeur (alignement stratégique et gouvernance des SI, liens avec les Directions métiers) – Comprendre la gestion des projets d'évolution des systèmes d'information : Processus, Méthodes, Acteurs (AMOA, MOA, MOE), Risques – Comprendre les besoins liés au déploiement, l'exploitation, la qualité de services (ITIL) - Approfondir l'organisation, le rôle et les relations internes et externes de la DSI (exemples d'organisations) - Connaître les principaux SI et les progiciels dans les fonctions stratégiques de l'entreprise : gestion/finance (ERP), Marketing – Vente (CRM),... - Connaître les infrastructures réseaux et systèmes - La sécurité - Les bases de données (BDD) - Appréhender la conception et le développement d'applications - Acquérir les informations de base sur les langages de programmation nécessaires à la compréhension des besoins clients (Java, C, C++, DotNet...). Connaître les fondamentaux des méthodes Agiles.	

INGENIEUR D'AFFAIRES IT

MODULES	DUREE EN JOURS
Ventes de solutions complexes aux grandes entreprises	6
<p>Savoir prospecter et trouver de nouveaux clients - Définir une stratégie de compte : connaître les objectifs de développement de l'entreprise, son organisation (métiers/BU, fonctions...), identifier et analyser ses besoins (qualification d'affaires/projets), réaliser un plan d'action relationnel et établir un plan d'action commercial à court et moyen terme.</p> <p>Maîtriser le processus de vente : savoir élaborer une proposition commerciale (compréhension des besoins, offre adaptée, valeur ajoutée) - Savoir piloter la réponse à un projet complexe au forfait (conseil, intégration de systèmes, infogérance...) - Connaître les processus et les méthodes internes aux ESN pour la construction des offres (comités Go/No Go ou Bid/No Bid) - Savoir mobiliser et manager les compétences internes (avant-vente, équipe projet, management...) - Savoir présenter la solution/soutenance (exemples de processus, mise en situation, exercices de prise de parole...).</p> <p>Maîtriser le reporting commercial : construire une revue de compte, établir des forecast de vente fiables (méthode de pondération du cycle de vente).</p>	
Réseaux sociaux et Stratégie digitale	4
<p>Connaître les réseaux sociaux (Linkedin, Facebook, Twitter...) – Comprendre les principes du référencement - Création de contenu pour son entreprise et soi-même (Brand content / Personal branding) – Savoir vendre via les réseaux sociaux (Social selling) - Veille digitale.</p>	
Réussir ses recrutements de profils techniques/développeurs (AT), les meilleures pratiques	4
<p>Assimiler les meilleures pratiques du recrutement de profils techniques – Savoir sélectionner et choisir les profils : développeurs, consultants, architectes techniques et fonctionnels... - Comprendre les éléments clés du sourcing : définir les besoins, savoir choisir les outils les mieux adaptés (jobboards généralistes ou spécialisés, réseaux sociaux, CVthèques, métamoteurs, requêtes booléennes...), analyser les retours - Intégrer une stratégie digitale dans sa pratique du recrutement (sourcing via les réseaux sociaux (Linkedin...)) – Structurer sa démarche d'entretien d'embauche, savoir vendre la mission – Elaborer en collaboration avec les RH un plan d'intégration des nouvelles recrues.</p>	
Projet final - certification	6
<p>Elaborer et soutenir une réponse à un appel d'offres : étude du cahier des charges, réalisation de l'offre, soutenance devant un jury - Certification</p>	
Nombre total d'heures	45J

Note : Ce document n'est pas contractuel et peut faire l'objet de modifications afin de répondre à des impératifs d'ordre pédagogique

INGENIEUR D'AFFAIRES IT

MODALITES D'INSCRIPTION ET DELAIS D'ACCES

Délai d'inscription variable selon le mode de financement.

INSCRIPTION SUR NOTRE SITE INTERNET :

<https://www.devenez.fr/espace-candidats/les-offres-en-cours/ingenieurs-affaires-it/>

ACCESSIBILITE :



Public en situation de handicap, contactez notre Référent : M. Olivier BENANOU – o_benanou@devenez.fr

POUR TOUTE DEMANDE DE RENSEIGNEMENT :

Contactez-nous à recrutement@devenez.fr