



CHARGÉ(E) D'AFFAIRES DU NUMÉRIQUE

Commerce de détail de papeterie, fournitures de bureau, bureautique et informatique

Le chargé d'affaires du numérique conseille ses clients et les aide à élaborer une stratégie commerciale orientée sur la transition numérique.

C'est un spécialiste des produits et solutions informatiques et numériques professionnelles (GED, Print, Réseau, Informatique, etc.). Il analyse les besoins de ses clients, leur propose les solutions adaptées et veille à la bonne exécution de la prestation.

C'est une activité commerciale, le chargé d'affaires ayant vocation à développer le nombre de ses clients et de son chiffre d'affaire.



Salaire débutant

2 000 - 2 600 € brut
commissions comprises

Domaine d'activité

La relation commerciale

Autres appellations

Ingénieur d'affaires,
Ingénieur technico-
commercial, Responsable
d'affaires, Responsable du
développement commercial



MISSIONS:

Le chargé d'affaires numérique doit développer son portefeuille de clients et donc être en veille sur le marché des outils numériques, sur l'activité et les offres de ses concurrents. Ainsi, il doit prospecter pour trouver de nouveaux clients et leur proposer les offres adaptées à leurs besoins.

Il répond à des appels d'offre en vue de conquérir de nouveaux marchés.

Ainsi, le chargé d'affaires analyse les besoins de ses clients et leur propose des solutions adaptées aux besoins, rédige des propositions commerciales et assure l'ensemble des phases de négociation jusqu'à la signature du contrat.

Une fois le contrat conclu, il doit veiller au bon déroulement de la prestation, coordonner les équipes techniques

chargées de sa mise en œuvre, leur planning et leurs missions.

Il fait le lien entre le client et les équipes techniques et doit parfois résoudre certains différends entre eux. Il fait régulièrement des comptes rendus à ses clients sur le déroulement de la prestation.

Afin de conserver et développer sa clientèle, le chargé d'affaires doit l'informer des nouvelles offres adaptées aux évolutions de l'entreprise et aux nouveaux outils numériques.

Véritable manager, il peut être amené à recruter lui-même des forces commerciales, ou éventuellement techniques qui seront amenées à intervenir chez ses clients.



COMPÉTENCES :

Le chargé d'affaires numérique doit développer une double compétence : à la fois technique, car il doit connaître parfaitement les produits et solutions digitales qu'il propose à ses clients ou à ses prospects, et également commerciale, car il doit développer son portefeuille de clients et vendre ses solutions.

Dans certains cas, il est également utile de maîtriser les règles de comptabilité, de finance et de gestion.

Il doit avoir le sens du service et maîtriser les techniques de négociation et de vente.

La maîtrise de l'anglais peut dans certains cas s'avérer nécessaire notamment quand l'entreprise développe une clientèle à l'étranger.

Au-delà des compétences techniques, le chargé d'affaires doit faire preuve d'un grand dynamisme et d'une grande réactivité pour détecter les opportunités de contrats dans un secteur par définition concurrentiel.

Il faut être à l'écoute des clients pour comprendre leurs besoins, avoir un bon sens relationnel.

Il faut savoir faire preuve de persuasion pour valoriser au mieux les solutions numériques proposées à ses clients.



CADRE DE TRAVAIL

Ce métier nécessite souvent une grande mobilité, le chargé d'affaires numérique a pour mission d'aller à la

rencontre de ses clients, dans leur entreprise.



FORMATIONS

Il s'agit d'un poste nécessitant une formation solide, et les voies de formation sont diverses :

- École d'ingénieurs (informatique, télécoms, généraliste),
- École supérieure de commerce,
- Diplôme de type Bac + 4 en informatique : MIAGE, IUP informatique, maîtrise informatique, ingénieur maître...

- Diplôme de type Bac + 2 en informatique : BTS/DUT informatique,
- Master informatique.

Il faut noter que les doubles formations, école d'ingénieurs associée à un 3^e cycle en marketing/vente, sont particulièrement appréciées.



ÉVOLUTION PROFESSIONNELLE

Les évolutions professionnelles sont nombreuses, compte tenu de la polyvalence du métier. Le chargé d'affaires

peut devenir Directeur commercial, Directeur de projet, Directeur régional ou d'agence.