

CHARGÉ·E D'AFFAIRES BTP

DÉVELOPPER LA FORCE COMMERCIALE DE L'ENTREPRISE ET PILOTER LES AFFAIRES

Conquérir de nouveaux marchés et assurer leur rentabilité constituent un enjeu crucial pour les entreprises du BTP. Le chargé d'affaires est au centre de cette démarche. Ses compétences commerciales développées lui permettent d'assurer le lien avec le client tout au long du projet. La relation client est donc au cœur de son métier. Véritable chef de projet, le chargé d'affaires établit aussi le lien entre les différents intervenants pour la bonne exécution de son chantier. Diplômé, il s'avère être un fin négociateur qui met en œuvre une stratégie gagnant-gagnant et favorise l'indispensable travail en équipe des collaborateurs de son entreprise, des sous-traitants et fournisseurs externes. En bon gestionnaire, il s'assure du respect du budget, qu'il s'efforce d'optimiser tout en respectant les règles de l'art, en préservant l'environnement, et en assurant la sécurité de ses collaborateurs et autres parties prenantes du chantier. Il sait faire preuve de dynamisme tout au long de ses missions.

Profil de l'étudiant

- Sens commercial
- Sens des responsabilités
- Sens de l'organisation et de la gestion
- Adaptation

Où exerce-t-il ?

Il exerce chez les majors du BTP mais aussi dans leurs filiales, les PME, les entreprises prestataires de services du BTP, les négociants en fournitures, les fournisseurs de matériel.

DIPLÔME

Chargé d'affaires BTP, certification professionnelle enregistrée au RNCP au niveau 6 (codes NSF 230w, 312t, 232w), par décision de France compétences du 20/11/2023 publiée au JO du 28/11/2023

Débouchés

- Chargé d'affaires
- Technico-commercial
- Responsable d'unité

FORMATION CONTINUE

Durée : 41 jours
sur 12 mois
Code WEB : BTPFFCA
Code RNCP : RNCP38141

POUR QUI ?

Public

Chargés d'affaires débutants ou expérimentés
Technico-commercial débutants ou expérimentés

Prérequis

- Être titulaire d'un bac +2 (ou d'un titre de niveau 5 équivalent) dans le domaine du BTP avec une expérience professionnelle de 3 ans dans le domaine
- Dérogation possible sur décision du jury d'admission

Rythme de formation

La formation est organisée selon un rythme de 4 jours par mois environ à CESI.

Frais de scolarité

12 915 euros
15 498 euros TTC

OBJECTIFS

Prendre en charge une affaire de l'avant-projet à la livraison en investissant les dimensions techniques et commerciales
Gérer les différentes étapes de la relation commerciale de façon autonome et professionnelle
Répondre à des appels d'offres avec pertinence en garantissant la notoriété et le développement de l'entreprise
Acquérir des compétences managériales solides pour préparer et piloter plusieurs chantiers de travaux en parallèle

Missions en entreprise

- Chargé d'affaires BTP
- Technico commercial BTP
- Commercial BTP

Ce qu'il saura faire en entreprise

A LA PRISE DE POSTE: réaliser le métrage pour établir un devis, planifier les équipes et les sous-traitants, préparer les réunions de chantier, suivre le réalisé par rapport au budgeté

EN MILIEU DE PARCOURS: analyser le besoin du client, répondre à un appel d'offre, gérer la relation contractuelle, étudier la faisabilité technique et financière du projet, suivre le paiement des client.

EN FIN DE PARCOURS: assurer la prospection commerciale et la fidélisation du portefeuille clients, répondre à des appels d'offres, superviser les équipes travaux, assurer le reporting à sa hiérarchie.

Système d'évaluation

L'obtention de la certification repose sur :

- La validation des blocs de compétences en centre
- La rédaction d'un mémoire professionnel soutenu lors d'un oral devant un jury de professionnels
- La validation des compétences en entreprise



Un rythme adapté à vos contraintes personnelles et professionnelles

Une pédagogie axée sur des cas concrets en entreprise

Un référent CESI dédié à votre réussite

Des formateurs experts du domaine

Des temps de partage entre pairs

Un diplôme reconnu

OUVERTURES DANS NOS CAMPUS

Contactez nos campus pour en savoir plus.

Bordeaux : 06/10/2025, Montpellier : 29/09/2025, Nancy : 29/04/2025, Paris - Nanterre : 18/12/2024, 06/10/2025, Pau : 20/10/2025, Rouen : 01/10/2025

