

# Devenir Ingénieur(e) d'affaires

Les 10 bonnes pratiques pour réussir dans le métier



agap2

# Préface



## À l'attention des futur(e)s Ingénieur(e)s d'affaires,

Écrire un livre blanc sur le métier d'Ingénieur(e) d'affaires n'est pas une mince affaire.

Ce guide pratique, c'est la recette de cuisine à laquelle vous aurez à ajouter la touche du chef pour en faire un bon plat : vous. Ce métier est basé à 90% sur l'humain. Vous devrez donc ajouter quelques ingrédients personnels à cette recette pour vous démarquer.

Je suis dans ce métier depuis 20 ans, et si je dois vous donner un de mes ingrédients secrets, c'est d'analyser chaque situation par le prisme de votre interlocuteur. Par exemple, ce que les candidats reprochent aux recruteurs, ce sont les discours stéréotypés, le manque d'intérêt, le « on vous rappellera »... et bon nombre d'entre eux restent pourtant cantonnés à ce schéma. Pour être performant, soyez différent, prenez du plaisir, challengez-vous, améliorez votre recette.

L'humain est complexe et vous n'aurez jamais fini d'apprendre dans ce métier, c'est ce qui le rend passionnant. Vous pourrez entreprendre et aborder de nombreuses composantes de la création d'entreprise, tout en ayant la sécurité de l'emploi et des personnes pour vous soutenir dans votre ambition.

**Lancez-vous, faites le test, et n'hésitez pas à venir rencontrer nos « chefs ».**

**Bonne lecture !**



**Benoit Thouvenin**  
Directeur agap2 France

Ce guide vous propose de découvrir la fonction d'Ingénieur(e) d'affaires et d'en connaître les bonnes pratiques pour réussir dans le métier.

Au terme de la lecture, vous serez capable de :

- **Comprendre** la fonction d'Ingénieur(e) d'affaires.
  - **Appréhender** les compétences requises.
  - **Identifier** les bons réflexes pour obtenir des résultats concrets.
- 

Ce document a été réalisé par **agap2**, acteur européen du conseil en ingénierie et des services numériques.

Depuis 2005, nos consultants, Ingénieurs et experts techniques, **accompagnent le monde industriel** dans la réalisation de ses projets technologiques **les plus complexes et les plus innovants**.

Avec **+ de 200 millions** d'euros de chiffre d'affaires en 2021, et à travers ses **2 900 agapiens** répartis sur **26 agences en France et en Europe**, agap2 est le partenaire de confiance de **plus de 300 acteurs majeurs de l'industrie et de l'IT**.

Afin de poursuivre ce développement au niveau européen, **nous recrutons des Ingénieur(e)s d'affaires dans toute la France**.



# Sommaire

Préface .....	2
<b>Devenir Ingénieur(e) d'affaires</b>	
1. Mieux comprendre le métier .....	6
2. Les perspectives d'évolution .....	7
<b>Réussir dans le métier</b>	
1. Adopter le bon état d'esprit .....	12
2. Construire son réseau de clients .....	14
3. Concevoir son discours de prospection .....	15
4. Réussir sa prospection téléphonique .....	16
5. Convaincre avec les bons arguments .....	17
6. Identifier le besoin du client .....	18
7. Recruter les talents de l'industrie.....	19
8. Construire une proposition commercial .....	21
9. Manager son équipe .....	22
10. S'adapter à toutes situations .....	23
 Conclusion : Passez à l'action ! .....	 24

# Devenir Ingénieur(e) d'affaires



# 01 • Mieux comprendre le métier

Ingénieur d'affaires, Business Manager, Business Développeur, Ingénieur commercial... plusieurs expressions, parfois floues, pour finalement un seul et même métier : celui d'un intrepeneur au rôle stratégique dans le développement d'une entreprise.

Un(e) Ingénieur(e) d'affaires crée et développe sa propre activité au sein de la société. Comme un Dirigeant d'entreprise, il a pour objectifs de :

## 1 Constituer sa propre équipe d'Ingénieurs consultants

Vous rencontrez puis recrutez des profils d'Ingénieurs afin de constituer une équipe de consultants. Ce sont eux qui vous aideront à accompagner vos clients dans leurs projets industriels. En moyenne, un(e) Ingénieur(e) d'affaires gère une équipe de 10 à 12 consultants après un an d'activité.

## 2 Développer votre réseau de clients en lien avec le secteur d'activité qui vous intéresse

Vous allez à la rencontre de vos prospects pour détecter des opportunités de projet pour vos consultants. Vous développez ainsi votre activité en garantissant le suivi et la réussite de ces projets, en lien avec vos clients.

## 3 Monter et suivre un Business Plan financier et opérationnel

C'est vous qui êtes aux manettes ! Vous construisez et pilotez votre propre activité. Vous êtes garant de la stratégie de développement de votre périmètre en prenant en compte les secteurs en croissance et la rentabilité de votre activité.

## 4 Manager, fédérer et faire évoluer votre équipe

En tant que manager, vous accompagnez votre équipe au quotidien. Vous serez garant du développement de leur carrière. Vous veillerez à l'atteinte de leurs objectifs et assurerez le suivi de leur formation pour qu'ils puissent évoluer vers de nouveaux projets toujours plus challengeants.

## 5 Transmettre votre savoir : coacher

Vous recrutez et encadrez à votre tour des Ingénieur(e)s d'affaires pour les accompagner dans leur réussite en leur faisant bénéficier de votre expérience du métier.

# 02. Les perspectives d'évolution

## Un métier ouvert à tous

Le métier d'Ingénieur(e) d'affaires est accessible aux profils bac +5 (Grandes écoles, écoles d'Ingénieur ou écoles de commerce).

Un intérêt pour la technologie, l'IT et le monde de l'industrie permettront à l'Ingénieur(e) d'affaires de bien comprendre son secteur d'activité. Chez **agap2**, vous approfondirez vos connaissances sur des secteurs spécifiques et, au-delà de l'aspect commercial et technique du métier, vous développerez des compétences de management et de recrutement grâce à un coach qui vous accompagnera au quotidien, et à notre programme de formation continue, **agap2trempIn**.



## agap2trempIn

### Une formation continue au métier

Une carrière d'Ingénieur d'affaires chez agap2, ça se construit :

### Au quotidien

Un coach vous accompagne dans l'apprentissage de votre métier et de votre développement personnel : prospection commerciale, gestion du temps, affirmation de soi... Son objectif : vous faire réussir !

### Tout au long de votre carrière

Pour accélérer votre intégration et maximiser votre performance, nous avons créé agap2trempIn : un parcours de formation continue personnalisé axé sur le développement de compétences d'entrepreneur : business development, management et recrutement. (10, c'est le nombre de formations suivies en moyenne la première année).

# Les perspectives d'évolution

## L'Ingénieur(e) d'affaires évolue tout au long de sa carrière

Vous développerez votre activité au sein de la société, vous **prendrez la responsabilité d'un grand compte client, d'un secteur d'activité, d'une agence ou d'une marque...**

Les opportunités d'évolution sont nombreuses. **Pas besoin d'avoir 10 ans d'expérience** pour entreprendre, la mobilité interne est dans notre ADN.

● Découvrez le parcours de ces Ingénieur(e)s d'affaires qui ont un jour été à votre place :

**Développer son activité**  
**& coordonner des grands comptes**

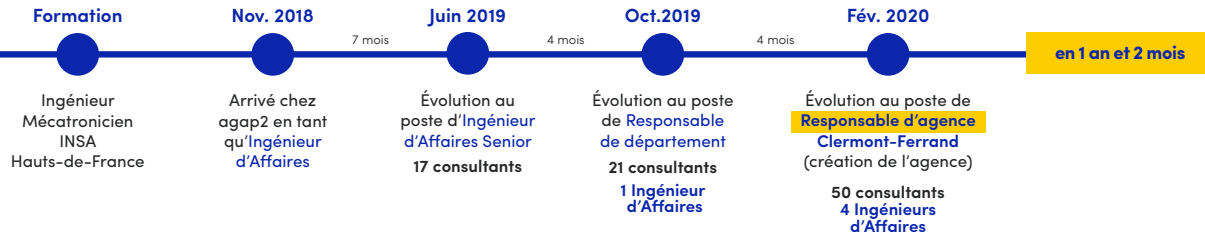




# Les perspectives d'évolution

## Devenir responsable d'agence

Mathieu GORISSE - 27 ans



## Ouvrir une agence à l'international

Florent WOHRLE - 31 ans



# Les perspectives d'évolution

## Diriger plusieurs agences/marques & devenir Directeur Opérationnel



**ET VOUS ?**



Et vous, quel sera votre parcours chez agap2 ? <https://www.agap2.fr/carriere/parcours-agapiens/>

# Réussir dans le métier



# 01

## ● Adopter le bon état d'esprit

### **Vous avez une âme d'entrepreneur**

Vous êtes tourné vers l'action et vous n'attendez pas que les choses se réalisent d'elles-mêmes. Si pour vous, il faut agir pour réussir, alors vous êtes déjà sur la bonne voie ! L'échec ne vous fait pas peur. Mieux encore, vous savez vous nourrir de ces moments difficiles, en tirer des leçons et en faire des atouts pour mieux rebondir. Vous êtes à la fois déterminé, persévérant mais aussi patient.

### **Vous êtes passionné**

Cette passion vous mènera naturellement vers l'envie de réussir tout ce que vous entreprenez. Un seul mot : l'ambition. Votre audace et votre spontanéité seront également des qualités nécessaires pour réussir dans le métier, de même que votre soif d'apprendre et votre curiosité.

### **Vous êtes avant tout humain et à l'écoute des besoins**

Vous avez une aisance naturelle pour prendre la parole. Vous avez une personnalité sociable et le sens du contact avec les gens. Vous aimez rencontrer de nouvelles personnes tous les jours et établir des relations de confiance. Vous êtes aussi une personne très à l'écoute, de vos clients, comme de vos équipes. Vous arrivez à vous mettre à la place de votre interlocuteur et cherchez toujours à comprendre au mieux son besoin et ses envies pour l'accompagner le plus efficacement possible dans son projet.



Pas besoin d'être Mécanicien automobile pour être pilote de formule 1 ! Même si vos interlocuteurs ont de fait plus d'expérience que vous dans leur propre métier, vous êtes à votre place en tant qu'Ingénieur(e) d'affaires. Vous devez simplement les comprendre et parler leur langue. Sentez-vous légitime !

**Benjamin Bard**

Directeur Opérationnel Île-de-France

**Vous souhaitez savoir si vous avez les qualités  
nécessaires pour devenir Ingénieur(e) d'affaires ?**



**Cliquez ici !**

# 02. Construire son réseau de clients

La première étape clé dans ce métier est de constituer votre réseau de clients. Il s'alimente de manière continue et demande une grande rigueur. La prospection commerciale va notamment vous permettre d'identifier et de contacter de nouveaux clients. Pour mettre toutes les chances de votre côté, voici quelques conseils à appliquer :

## 1 Connaître les métiers de vos interlocuteurs

Avant de vous lancer, vous devez impérativement connaître les métiers des clients que vous allez contacter. Sans cela, vous aurez du mal à comprendre leur besoin et à leur expliquer votre valeur ajoutée. Nous vous accompagnons dès le début de votre carrière sur le développement de vos connaissances techniques pour être à la hauteur de vos interlocuteurs.

## 2 Etablir des objectifs de prospections

Commencez par définir des objectifs ambitieux mais atteignables, des objectifs qui vous permettront de mesurer vos résultats. Plus ces derniers seront définis, plus vous aurez de chance de réussir.

## 3 Identifier les sociétés

Pour identifier plus facilement les clients susceptibles d'avoir des projets à vous confier, informez-vous sur l'actualité et la dynamique du secteur, les nouveaux projets, les financements obtenus pour une start-up...

## 4 Identifier les bons contacts

Une fois les sociétés identifiées, il faut ensuite détecter les bons interlocuteurs. Privilégiez alors les personnes clés, comme le Directeur Technique, le Directeur Industriel, les acheteurs, les Chefs de projets techniques, les responsables Bureau d'Etudes méthode, qualité ou industrialisation. De manière générale, il est bien d'avoir plusieurs contacts dans une société.

+ Les **jobboards et réseaux sociaux professionnels** (comme LinkedIn, Indeed, Cadremploi, Monster, etc) peuvent s'avérer être des outils très utiles pour identifier des contacts pertinents. Vous devez également vous intéresser aux relations de vos concurrents qui peuvent représenter de potentiels clients.

+ **Vous pouvez également demander à visiter les sites industriels ou ateliers**, cela vous permettra de vous immerger dans le quotidien opérationnel de vos clients.

## 5 Utiliser votre réseau

Vos clients et vos consultants sont vos premiers contacts, travaillez avec eux ! Demandez-leur s'ils ont dans leurs relations des personnes qui pourraient avoir besoin de vous. Entretien la relation que vous avez avec votre client est la clé pour qu'il vous recommande auprès de son propre réseau.

# 03. Concevoir son discours de prospection

## Aller à l'essentiel

Un bon discours de prospection doit être court, dynamique et concis.

En règle générale, le prospect sait déjà si il vous rencontrera dans les 30 premières secondes de votre échange.

### + Durant ces 30 secondes décisives, vous devez :

- Vous présentez vous et votre société.
- Présenter votre offre et comment vous pouvez accompagner votre client.
- Proposer un rendez-vous physique dans ses bureaux.

## Pour identifier ce dont votre client a besoin, écoutez-le

Pour cerner le besoin de votre client, le premier défi est de comprendre votre interlocuteur, son environnement, son langage, ses logiques et ses critères d'arbitrage entre les différentes offres qui lui seront faites.

## Adapter votre niveau d'échange

Il est nécessaire de maîtriser parfaitement son discours pour pouvoir l'adapter naturellement à tous les secteurs d'activité et à tous les clients. Si votre prospect a l'air intéressé et souhaite en savoir plus sur vos services avant de fixer un rendez-vous, ayez toujours en tête deux ou trois références sur des projets déjà réalisés par votre entreprise. C'est l'élément qui retiendra l'attention de votre interlocuteur. Vous pouvez dresser une liste avec toutes les informations nécessaires à connaître avant votre appel.



Vous n'appellez pas votre client pour qu'il change de forfait téléphonique. Vous managez des équipes d'Ingénieur(e)s qui travaillent sur des projets à forte valeur ajoutée. Nos clients attendent donc de vous un positionnement professionnel et crédible. Annoncez rapidement votre objectif et discutez d'égal à égal.

**Bertrand Charrier**

Directeur Opérationnel Industrie Ouest  
à agap2IT France

# 04. Réussir sa prospection téléphonique

## Faire des simulations, encore et encore

Le meilleur conseil pour réussir sa prospection téléphonique c'est de s'entraîner, notamment avec votre coach. Il peut être témoin de vos premières prospections téléphoniques et vous donner des conseils pour vous améliorer.

- + **Ecoutez vos collègues faire leurs propres prospections téléphoniques** vous permettra de pouvoir vous inspirer de leurs discours.
- + **Souriez !** Quoiqu'il arrive gardez toujours le sourire au téléphone, votre interlocuteur le sentira.
- + **Pour passer le barrage des standards téléphoniques**, adoptez un ton sûr de vous « Je dois parler à monsieur Dupont », mais jamais arrogant.
- + **Faites suivre votre appel par un mail de remerciement et de confirmation.**





# 05. Convaincre avec les bons arguments

**Tous vos clients auront des attentes et des besoins différents. Mais alors comment convaincre, lors de la prospection téléphonique, un potentiel futur client de vous rencontrer ?**

## **Adopter le bon positionnement**

Positionnez-vous comme un interlocuteur pertinent pour votre client. Il faut adopter un langage ouvert et positif. Être à l'écoute, vous intéresser, prendre des notes et résumer les dires du client pour clarifier ses intérêts. Votre interlocuteur n'a pas forcément de besoins spécifiques au moment de votre échange mais il aura certainement besoin de vous demain. L'objectif est qu'il se souvienne de vous et qu'il vous contacte à ce moment-là.

## **Persévérer**

Ça montrera à votre interlocuteur que vous êtes vraiment motivé, que vous ferez ce qu'il faut pour trouver les bonnes solutions. Faites-lui comprendre que vous êtes là pour l'aider, et que, quand le besoin se présentera, il gagnera du temps à vous avoir déjà rencontré.

## **Garder contact**

Entretenir vos relations avec vos clients est important. Vous pouvez faire des points réguliers. Donnez-lui envie de travailler avec vous et votre société. Votre client doit se projeter dans l'avenir pour réfléchir à un projet commun.

+ **N'hésitez pas à créer du lien avec votre client** en sortant du cadre professionnel et en vous intéressant à ses centres d'intérêts par exemple.

# 06. Identifier les besoins du client

**Félicitations, vous avez désormais réussi à planifier votre premier rendez-vous à la suite de votre prospection téléphonique. Il s'agit maintenant d'identifier, lors de cette rencontre, le(s) potentiel(s) projet(s) technologiques que votre client pourrait vous confier.**

## Écouter

Laissez votre client se présenter, sa société, ses activités, ses projets... Prenez le temps de tout noter et n'hésitez pas à poser des questions. Cela favorisera l'échange et la compréhension.

### + Poser les bonnes questions à votre client :

- Sur quels types de métiers intervenez-vous ?
- Quel(s) type(s) de profil(s) / compétences recherchez-vous ?
- Avez-vous un besoin particulier aujourd'hui

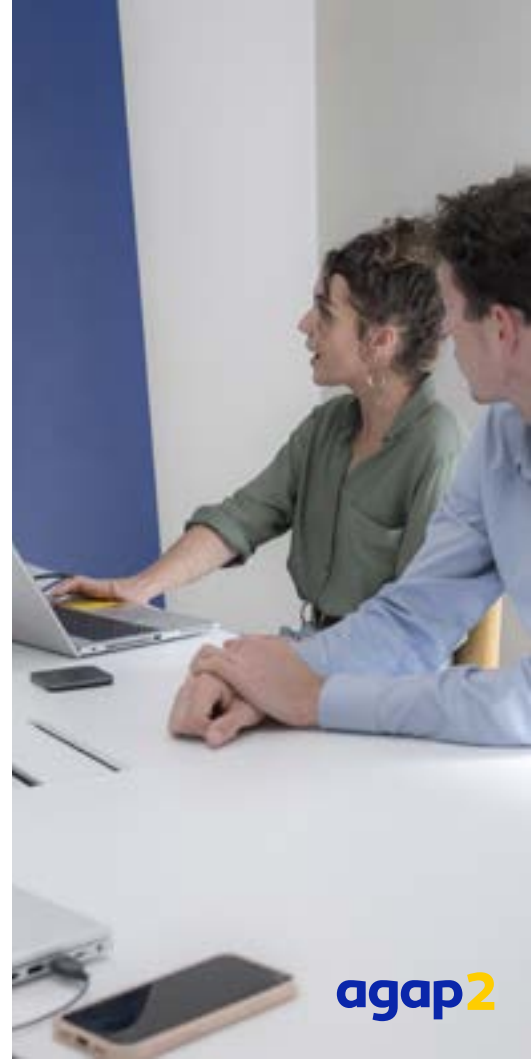
## Comprendre

Il n'est pas toujours évident de bien comprendre les termes techniques utilisés par le client lors du rendez-vous. N'ayez pas peur de lui demander d'expliquer simplement. Documentez-vous, apprenez auprès de vos consultants ou de vos collègues.

## Faites une présentation adaptée à votre client

Une fois que vous aurez compris les attentes de votre client, c'est à vous de lui expliquer que vous pouvez l'accompagner dans la réalisation de ses projets. Présentez votre société en mettant l'accent sur son secteur d'activité et sur des projets qui peuvent l'intéresser.

Anticiper la rencontre avec une présentation adaptée. Plus celle-ci sera personnalisée, plus le client se sentira unique. Ayez toujours en tête au minimum deux références pertinentes lors de vos rendez-vous.



# 07 • Recruter les talents de l'industrie

**Une fois le besoin de votre client cerné, vous devez désormais lui proposer la solution technique qui va répondre au mieux à sa problématique. Pour cela, vous allez vous appuyer sur votre équipe de consultants, Ingénieurs ou experts techniques, que vous constituerez dès le démarrage de votre activité.**

## Rechercher des candidats

La première étape pour recruter les meilleurs talents vise à utiliser les différents jobboards en ligne tels que LinkedIn, Cadre emploi, Hello Work, l'Apec, etc.

## Le premier contact téléphonique

Après avoir étudié les profils les plus pertinents vis-à-vis de votre recherche, il convient d'engager un premier contact. Un appel est un bon moyen d'avoir une première impression sur la personnalité du candidat, ses motivations et ses souhaits de carrière.

**+ Privilégiez le début de matinée ou la fin de journée, vous aurez plus de chance de les joindre à ces moments-là.**

Le but de cet appel est de se renseigner sur le projet professionnel du candidat et surtout ses disponibilités. S'il est intéressé, il faut alors conclure l'échange sur une proposition d'entretien. S'il ne l'est pas, vous pouvez lui envoyer un mail avec votre contact, la situation ou le projet professionnel du candidat peut toujours évoluer.

## Un contact par téléphone c'est bien, une rencontre physique c'est mieux...

Nous vous conseillons d'organiser une rencontre, plutôt qu'un échange par téléphone ou en visioconférence. Le feeling durant un entretien est un élément de différenciation et de choix pour les candidats. Un passage dans les locaux est aussi un bon moyen de mettre en avant la culture de l'entreprise.



Un bon manager est avant tout un bon recruteur. Dès le début de votre carrière d'Ingénieur(e) d'affaires, pensez moyen-long terme, et recrutez les personnes avec qui vous avez envie de travailler et avec lesquelles vous pouvez vous projeter sur les 3 prochaines années.

**François Gourc**  
Directeur Opérationnel Industrie Ouest  
à agap2IT France

# Recruter les talents de l'industrie

## CV : ce que vous devez regarder

Vous avez trouvé de nombreux profils intéressants... et maintenant que regarder ?

### Les expériences

Regardez bien les entreprises et leur secteur d'activité

### Les formations

L'école et le dernier diplôme obtenu est-il cohérent avec votre recherche ?

### Les périodes creuses

Essayer de comprendre pourquoi

### Les centres d'intérêts



### Les logiciels maîtrisés

### Les expériences à l'étranger

Les méthodes de travail, les normes et les outils utilisés peuvent être différents

### La cohérence

Des expériences et du parcours

### Les souhaits

En terme de poste / de mobilité géographique

# 08. Construire une proposition commerciale

**Un des aspects du métier d'Ingénieur(e) d'affaires est aussi de savoir construire une proposition technique et financière adaptée au besoin du client. Cette phase d'échange et de négociation intervient une fois qu'un accord a été trouvé entre vous et votre client.**

## Anticiper la négociation

Une erreur à ne surtout pas commettre est d'entamer la négociation sans vous être suffisamment préparé ni informé sur votre client.

## Voici les thématiques sur lesquelles vous pouvez vous concentrer :

- + **L'adéquation des compétences** de votre consultant avec le projet
- + **Les garanties** que vous pouvez offrir
- + **Le retour sur investissement**

## Défendre son offre

Votre client peut remettre en question l'offre que vous lui proposez. Il faut savoir la défendre en mettant en avant des arguments pertinents comme : la durée du projet, la date de démarrage du projet ou encore le niveau de qualification ou de responsabilité.

Avant de démarrer une négociation, vous devez absolument connaître le tarif plancher en dessous duquel vous ne descendrez pas.



Comme vous, un client est unique et ne voudra pas de ce qui marche chez les autres, mais uniquement ce qui marchera pour lui. Il faut donc prendre le temps de personnaliser votre offre. Une offre « bien pensée, et préparée » aura plus de chances d'aboutir que la « bonne solution, mal présentée »

**Gregory Alizant**  
Responsable du développement  
et de la performance Commercial

# 09 • Manager son équipe

**L'Ingénieur(e) d'affaires accompagne son équipe au quotidien : atteinte des objectifs, formation, évolution de carrière, bien-être au travail... Il se doit d'être à l'écoute de ses consultants.**

## Apprendre à connaître son équipe

Pour bien commencer un projet, offrez l'opportunité à votre client et à votre consultant d'apprendre à mieux se connaître. C'est une étape primordiale car ils vont se côtoyer tout au long du projet.

**+ Vous pouvez aller déjeuner avec votre équipe pour apprendre à mieux vous connaître ou pratiquer un sport collectif pour favoriser l'esprit d'équipe.**

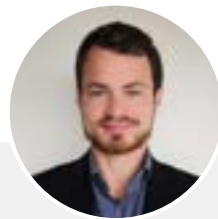
Chaque semaine, prenez le temps d'écouter vos équipes, d'aborder différents sujets et de voir si ils ont des remarques ou des interrogations. Connaître et prendre en compte leur opinion est important. Vous pourrez également vous appuyer sur les questionnaires de satisfaction qui sont réalisés chaque année auprès des clients et consultants.

## Être disponible et réactif

Si votre client ou consultant cherche à vous contacter, soyez disponible et réactif. Être facilement joignable, c'est être présent sur plusieurs canaux de contact (téléphone, email...) et accepter de se déplacer.

## Savoir projeter et faire évoluer son équipe

Un des objectifs de l'Ingénieur(e) d'affaires est de faire évoluer la carrière de son équipe de consultants. Positionnez-vous toujours en faveur de votre équipe. Votre challenge, c'est de leur offrir l'opportunité de participer à des projets d'envergure, en France mais aussi à l'international.



Soyez présent au quotidien auprès de votre équipe, et pas seulement pour répondre à une urgence ou à une sollicitation. Soyez spontané. Par exemple, n'hésitez pas à appeler votre collaborateur pour simplement lui proposer de prendre un café !

Florent Woehrle  
Responsable agap2 Espagne

# 10. S'adapter à toute situation

**L'Ingénieur(e) d'affaires accompagne son équipe au quotidien : atteinte des objectifs, formation, évolution de carrière, bien-être au travail... Il se doit d'être à l'écoute de ses consultants.**

## Pratiquer l'écoute active

L'écoute active s'avère très utile pour réussir à identifier efficacement l'origine d'une crise et le problème en profondeur :

- + **Laissez s'exprimer votre interlocuteur sans jamais l'interrompre.**
- + **Posez-lui uniquement des questions ouvertes** de type "Quoi ; Comment ; Pourquoi ?" qui impliquent des réponses détaillées et évitez les questions fermées de type "Est-ce que...?".
- + **Ecoutez attentivement les réponses** de votre interlocuteur et réutilisez ses mots dans vos questions pour montrer que vous êtes sur la même longueur d'onde.
- + **Reformulez les phrases-clés** de votre interlocuteur pour lui montrer que vous avez bien compris son message.

## Rester calme

Inutile de paniquer ou de réagir excessivement, vous risquez de prendre de mauvaises décisions. Prenez le recul nécessaire sur la situation et trouvez la solution la plus judicieuse pour gérer cet imprévu et le dépasser.

## Être transparent

Pour gérer correctement un imprévu, la transparence est toujours à privilégier. Prévenez rapidement l'ensemble des parties prenantes. Transmettez les bonnes informations et soyez honnête avec votre client ou votre consultant si vous faites face à un problème.

## Essayer d'en tirer le côté positif

Quel que soit la gravité et le dénouement de la situation, chaque expérience de crise est bénéfique sur le long terme. Elles vous apprendront à vous adapter à toutes les situations, à réagir rapidement et surtout à anticiper les potentielles situations critiques à venir, sans commettre les mêmes erreurs.

# Alors, agap ou pas cap ?

## Devenir ingénieur(e) d'affaires

[https://www.youtube.com/watch?v=\\_Llca16alVc&list=PL9TplNZpalobYR7JUczoHoGK-dgQAXkQ](https://www.youtube.com/watch?v=_Llca16alVc&list=PL9TplNZpalobYR7JUczoHoGK-dgQAXkQ)



### Perspectives d'évolution

- + Qui de mieux placés que nos Ingénieur(e)s d'affaires pour vous présenter leur métier ?!
- + Qualités nécessaires ? Perspectives d'évolution ? Carrière de Mannequin ?
- + **Aline** et **Oscar** vous partagent leur vision du métier d'Ingénieur(e) d'affaires chez **agap2**.

<https://www.youtube.com/watch?v=T6QsGG8HrPU>



### On répond à vos questions

- + Est-ce qu'il faut avoir fait Polytechnique ? Ingénieur(e)s d'affaires VS Commercial(e) ?
- + Le management d'équipe quand on vient tout juste d'être diplômé ?
- + **Lucie** et **Thomas** répondent aux questions qu'on nous pose le plus souvent en entretien !



# Alors, agap ou pas cap ?

## Devenir ingénieur(e) d'affaires

Au-delà d'un métier, c'est surtout une aventure humaine, une expérience unique qui vous permettra de faire des rencontres, de créer des liens, de partager des valeurs avec vos collègues, votre équipe, vos clients...

Un métier qui vous permettra d'être au côté de l'innovation. Le grand Paris Express, le projet ITER, le parc éolien de Saint-Nazaire... sont autant de projets menés par agap2 sur lesquels nous avons pu apporter des réponses innovantes aux problématiques rencontrées par nos clients.

Maintenant, vous vous demandez peut-être si vous avez les qualités nécessaires pour devenir Ingénieur(e) d'affaires ? Pour le savoir, faites le test sur notre site internet.

**Et si vous avez encore des interrogations, venez à la rencontre de nos équipes via notre formulaire de contact.**

**Nous serons ravis d'échanger avec vous !**

**Testez vos qualités d'Ingénieur(e) d'affaires**

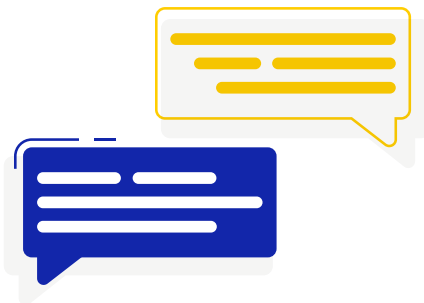
<https://www.agap2.fr/carriere/devenir-ingenieur-d-affaires/>

**Nos offres d'emploi**

<https://www.agap2.fr/carriere/offres-demploi/>

**Formulaire de contact**

<https://www.agap2.fr/contact/>



**JOIN US!**



**agap2**

Retrouvez-nous  
sur [agap2.fr](https://agap2.fr)

