













1. Missions

-  **Gérer les gros projets** : tu pilotes des projets XXL  : produits, services, matos... Ton défi ? Que ça avance vite, bien, et sans faire exploser la caisse .
-  **Être le lien avec le client** : tu joues l'intermédiaire . Tu captes les besoins du client et tu les transmets aux équipes pour que tout roule sans malentendus.
-  **Développer le business** : tu chasses de nouveaux clients et tu prends soin des anciens . Résultat : ton carnet de contacts grossit et l'entreprise décolle.
-  **Négocier et signer** : tu mènes les discussions et tu signes les contrats . Objectif : que le client dise "ok, banco .
-  **Surveiller les résultats** : tu contrôles la partie technique et financière . Ton but : pas de mauvaises surprises, tout le monde est gagnant.

2. Formations

- Il existe de nombreuses formations qui permettent de devenir Chargé d'affaires :
 - BTS : Négociation et Digitalisation de la Relation Client, Technico-commercial (TC)....
 - BUT : Techniques de commercialisation, Gestion des entreprises et des administrations (GEA)....
 - Écoles : Commerce, Ingénieurs...
 - Masters universitaires : Management de projets, Ingénierie d'affaires...

3. Débouchés

- Un Chargé d'affaires peut évoluer vers des postes de responsable commercial, directeur de projet, ingénieur d'affaires senior ou encore vers des fonctions de direction (business unit, développement, management d'équipes commerciales et techniques).

4. Les + à avoir

- Être un bon communicant.
- Faire preuve d'organisation.
- Savoir gérer son stress.
- S'adapter rapidement.
- Avoir l'esprit d'initiative.

