

Chargé/e d'affaires aéronautique

Cet expert du marché aéronautique sait où trouver des fournisseurs et des clients pour fabriquer et vendre des équipements. Un métier qui allie compétences techniques et relationnel commercial.

Le chargé d'affaires prospecte afin de trouver le fabricant qui pourra lui fournir la pièce dont il a besoin pour la conception d'un produit.

Il peut être également amené à rechercher des clients : il doit savoir monter un dossier technique, prospecter, convaincre et négocier un contrat de vente.

Ses connaissances techniques lui permettent d'analyser les besoins de son interlocuteur afin de lui proposer une solution sur-mesure, tout en intégrant les contraintes liées à la production (délais de fabrication, livraison, stocks). Il assure également le service après-vente et peut, dans certains cas, assurer la formation des utilisateurs.



© Alain Potignon/Onisep

Compétences et qualités requises

- Connaissances techniques
- Compétences commerciales (négociation, gestion, analyse de marché)
- Maîtrise de l'anglais
- Sens du relationnel et de la communication
- Disponibilité et mobilité

Conditions de travail

L'activité s'exerce dans les entreprises de construction aéronautique (avionneurs, motoristes, équipementiers), les compagnies aériennes ou les entreprises de maintenance aéronautique. Le chargé d'affaires aéronautique travaille en étroite relation avec le bureau d'études, la production et le service marketing. Ce métier nécessite d'être mobile en France et à l'étranger.

Débouchés et évolution professionnelle

Le chargé d'affaires aéronautique peut évoluer sur un poste de directeur commercial, directeur des achats, responsable d'équipe ou d'expert sur un type de produit.

Salaire du débutant

Les niveaux de rémunération d'un chargé d'affaires aéronautique débutant varient de 2 000 € brut mensuels pour un niveau bac+2 jusqu'à 3 000 € pour un niveau bac+5.

Se former en Auvergne

Ce métier est accessible avec un diplôme dans le domaine du commerce, de bac+2 à bac+5. C'est également une orientation possible, avec un complément de formation en commerce, pour des techniciens supérieurs titulaires d'un diplôme industriel ou des ingénieurs.

BTS Aéronautique*

- ◆ 63 Clermont-Ferrand, Lycée Roger Claustres
tél. 04 73 19 21 00 **S** **A** (avec le CFA ENA, tél. 04 73 99 35 36)

BTS Commerce international

- ▲ 63 Clermont-Ferrand, Institut des métiers
tél. 04 73 23 60 00 **A**
- ◆ 63 Clermont-Ferrand, Lycée Ambroise Brugière
tél. 04 73 24 64 16 **S**

BTS Négociation et relation client

- ◆ 03 Cusset, Cité scolaire Albert Londres (Lycée)
tél. 04 70 97 25 25 **S**
- ◆ 43 Le-Puy-en-Velay, Lycée Simone Weil
tél. 04 71 05 66 66 **S**
- ▲ 63 Clermont-Ferrand, Institut des métiers
tél. 04 73 23 60 00 **A**
- 63 Clermont-Ferrand, Lycée Godefroy de Bouillon
tél. 04 73 98 54 54 **S**
- ◆ 63 Issoire, Lycée Murat
tél. 04 73 89 01 76 **S**
- ◆ 63 Thiers, Lycée Montdory
tél. 04 73 89 18 95 **S**

BTS Technico-commercial

spécialité Commercialisation des biens et services industriels

- ◆ 03 Montluçon, Lycée Paul Constans
tél. 04 70 08 19 30 **S**

spécialité Commercialisation des biens et services industriels
(commercialisation de produits industriels et d'énergies renouvelables)

- ◆ 43 Monistrol-sur-Loire, Lycée Léonard de Vinci
tél. 04 71 61 73 30 **S**

spécialité Équipements et systèmes (distribution de fournitures et biens d'équipements industriels)

- 63 Issoire, Lycée Sévigné Saint-Louis
tél. 04 73 89 18 95 **S**

DUT Techniques de commercialisation

- ◆ 03 Montluçon, IUT d'Allier, Université Blaise Pascal
tél. 04 70 02 20 00 **S**
- ◆ 03 Moulins, IUT d'Allier, Université Blaise Pascal
tél. 04 70 46 86 10 **S**

Licence professionnelle Commerce

spécialité Information stratégique et action sur les marchés

- ◆ 03 Moulins, IUT d'Allier, Université Blaise Pascal
tél. 04 70 46 86 10 **S**

spécialité Management des relations commerciales

- ◆ 63 Clermont-Ferrand, École universitaire de management
Université d'Auvergne
tél. 04 73 17 77 00 **S** **A** (avec le CFA Irisup', tél. 04 73 31 81 14)

spécialité Marketing appliqué aux transactions des industries et services

- ◆ 03 Montluçon, IUT d'Allier, Université Blaise Pascal
tél. 04 70 02 20 00 **S**

Bachelor Programme de management international (bac+3)

- 63 Clermont-Ferrand, France Business School
tél. 04 73 44 72 53 **S**

Programme grande école (bac+5)

- 63 Clermont-Ferrand, France Business School
tél. 04 73 44 72 53 **S**

Formation professionnelle continue

La préparation du BTS Négociation et relation client et du BTS Technico-commercial est assurée en formation professionnelle par le réseau des Greta :
www.greta.ac-clermont.fr

D'autres formations peuvent être proposées par l'Alfa ou d'autres organismes. Pour connaître l'offre de formation professionnelle continue en Auvergne :
www.formationauvergne.com

En savoir plus

Publications Onisep en vente sur librairie.onisep.fr



Sites régionaux

- Onisep Auvergne : www.onisep.fr/clermont
- Aeria Auvergne (pôle de l'aéronautique) :
www.aeria-auvergne.com
- AVIA (cluster Auvergne valorisation de l'industrie aéronautique) :
www.avia-auvergne.com

Sites nationaux

- Les sites de l'Onisep :
www.onisep.fr et www.monindustrie.onisep.fr
- Le site d'Airemploi espace orientation : www.airemploi.org
- Le site emploi et formation du GIFAS (Groupement des industries françaises aéronautiques et spatiales) :
<http://www.aeroemploiformation.com/>

◆ Public **S** Statut scolaire
■ Privé sous contrat **A** Apprentissage
▲ CFA

* Cette formation fait partie d'Aérocampus Auvergne, pôle régional de formation aéronautique.