

**OPIIEC**

OBSERVATOIRE PARITAIRE DES METIERS DE L'INFORMATIQUE, DE  
L'INGENIERIE, DES ETUDES ET DU CONSEIL

**REFERENTIEL METIERS**

**INFORMATIQUE**

**Extrait du référentiel  
Métiers  
de la Branche :**

**INFORMATIQUE  
Commercial**

# Sommaire

1.	<i>Les 41 métiers du secteur informatique</i>	1
2.	<i>La nomenclature</i>	1
3.	<i>Les fiches de la famille commercial</i>	1
	CHEF PRODUIT	1
	DIRECTEUR COMMERCIAL	1
	INGÉNIEUR COMMERCIAL	1
	RESPONSABLE DE COMPTE	1
	RESPONSABLE MARKETING	1
	VENDEUR DE SOLUTION INFORMATIQUE	1

## 1. Les 41 métiers du secteur informatique

- Administrateur de base de données
- Administrateur de réseaux d'entreprise
- Administrateur de site
- Analyste d'exploitation
- Analyste fonctionnel
- Architecte des systèmes d'information
- Architecte technique
- Assistant chef de projet
- Chef de produit
- Chef de projet
- Consultant en assistance à la maîtrise d'ouvrage
- Consultant en conduite du changement
- Consultant en technologie
- Développeur
- Directeur commercial
- Directeur de production
- Directeur de projet
- Directeur des études
- Directeur des systèmes d'information
- Directeur technique
- Gestionnaire de configuration
- Gestionnaire de parc micro
- Ingénieur administrateur système et réseaux
- Ingénieur commercial
- Ingénieur déploiement réseaux
- Ingénieur intégration
- Ingénieur qualité méthodes / ingénieur validation
- Ingénieur sécurité
- Ingénieur technico-commercial
- Intégrateur d'exploitation
- Intégrateur Web
- Manager de ressources
- Responsable de compte
- Responsable marketing
- Responsable technique de compte
- Technicien de maintenance
- Technicien pilote d'exploitation
- Technicien réseaux
- Superviseur Hot Line
- Support technique
- Vendeur de solution informatique

## 2. La nomenclature

PRODUCTION		ETUDE & DEVELOPPEMENT	CONSEIL	PROJET		COMMERCIAL
EXPLOITATION	SUPPORT ET ASSISTANCE			MANAGEMENT	SUPPORT	
Directeur de Production		Directeur des Etudes	Directeur des SI	Directeur de projet		Directeur commercial
Technicien pilote d'exploitation	Technicien de maintenance	Développeur	Consultant en technologie	Chef de projet	Assistant chef de projet	Vendeur de solution informatique
Analyste d'exploitation	Support Technique	Analyste fonctionnel	Consultant en assistance à la maîtrise d'ouvrage	Manager de ressources	Ingénieur technico-commercial	Ingénieur commercial
Intégrateur d'exploitation	Gestionnaire de parc micro	Ingénieur intégration	Consultant en conduite du changement			Responsable de compte
Technicien réseau	Superviseur Hot Line	Intégrateur Web	Architecte technique			Responsable marketing
Administrateur de base données		Ingénieur qualité méthodes / ingénieur validation	Architecte des SI			Chef de produit
Administrateur de réseaux d'entreprise		Gestionnaire de configuration	Directeur technique			
Administrateur de site						
Ingénieur administrateur système et réseaux						
Ingénieur déploiement réseaux						
Ingénieur sécurité						
Responsable technique de compte						

### **3. Les fiches de la famille commercial**

- Chef de produit
- Directeur commercial
- Ingénieur commercial
- Responsable de compte
- Responsable marketing
- Vendeur de solution informatique

<b>Famille</b> <b>COMMERCIAL</b>	<b>Sous-famille :</b>
<b>Intitulé de l'emploi-type</b> <b>CHEF PRODUIT</b>	
<b>Appellations couramment utilisées</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪</li> </ul> <b>Appellations équivalentes en anglais :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪</li> </ul>	
<b>Description synthétique</b> <p>Le chef de produit étudie le marché pour connaître les attentes des clients, les concurrents, les produits existants... et en définir les produits de l'entreprise de leur conception à leur commercialisation. Son objectif est de dynamiser et de rentabiliser l'offre de l'entreprise. Il doit pour cela étudier l'opportunité de lancer de nouveaux produits ou d'adapter des produits existants.</p>	

<b>Activités principales</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Piloter ou réaliser des études nécessaires à l'évolution ou au renouvellement des produits (analyse des besoins, étude comparative...)</li> <li>▪ Organiser et animer des groupes de réflexions</li> <li>▪ Définir une offre de produits ou de services</li> <li>▪ Organiser la promotion et la communication autour du produit</li> <li>▪ Suivre l'évolution des ventes pour modifier la stratégie de vente si nécessaire</li> <li>▪ Gérer les achats avec les différents fournisseurs</li> <li>▪ Manager et animer l'équipe produit</li> <li>▪ Gérer un budget</li> </ul>
<b>Activités accessoires</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Apporter un support technique et commercial à l'équipe de vente</li> <li>▪ Réaliser des formations autour de l'offre</li> </ul>

**Intitulé de l'emploi-type**  
**CHEF PRODUIT**
**Savoir-faire spécifique nécessaire**

- Concevoir de nouveaux produits en relation avec la R&D
- Etudier la faisabilité technique et économique du lancement d'un nouveau produit
- Définir une offre à commercialiser
- Fixer une politique de prix
- Concevoir des outils d'aide à la vente
- Elaborer des prévisions de ventes
- Définir le plan média
- Définir les éléments de packaging
- Mettre en place des actions marketing
- Recueillir des informations sur les produits, le marché, la concurrence, les clients...
- Négocier les conditions d'achat avec les fournisseurs

**Connaissances spécifiques requises**

- Techniques de gestion de projet
- Management et animation d'équipe
- Maîtrise d'une démarche qualité
- Capacités d'organisation
- Capacités de négociation
- Etude comparative, étude de marché
- Environnement technique

**Compétences comportementales requises**

1 : Assez important - 2 : Important - 3 : Très important - si la compétence n'est pas requise, ne pas cocher

Catégorie de compétences	1	2	3	Précisions sur les compétences requises
Esprit d'entreprendre		<input checked="" type="checkbox"/>		Etre curieux et créatif
Orientation client (commercial)			<input checked="" type="checkbox"/>	Avoir des qualités relationnelles
Animation d'équipe		<input checked="" type="checkbox"/>		Avoir l'esprit d'équipe
Communication (Equipe, partenaires)			<input checked="" type="checkbox"/>	Avoir le sens de l'écoute

**Prérequis (expérience, diplômes, certifications ou habilitations particulières)**

Ce poste s'adresse à des diplômés de niveau BAC+4 à BAC+5 ayant au moins deux ans d'expérience dans une fonction technique ou commerciale.

*Intitulé de l'emploi-type*

**CHEF PRODUIT**

*Variabilité et particularités de l'emploi-type*

- Environnement technologique
- Univers concurrentiel

*Emplois-types de proximité*

- Responsable marketing
- 

*Codes ROME correspondants*

*Codes PCS correspondants*

*Diplômes et certifications homologuées reconnues*

- 

*Référence à la Convention collective*

*Chiffrage*

*Éléments de prospective*

*Observations diverses*



<b>Famille</b> <b>COMMERCIAL</b>	<b>Sous-famille :</b>
<b>Intitulé de l'emploi-type</b> <b>DIRECTEUR COMMERCIAL</b>	
<b>Appellations couramment utilisées</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪</li> </ul> <b>Appellations équivalentes en anglais :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪</li> </ul>	
<b>Description synthétique</b> <p>Sa mission est de développer le chiffre d'affaires et les marges commerciales. C'est donc à lui que revient de définir et de conduire la stratégie commerciale de l'entreprise, de fixer les objectifs et les axes prioritaires des actions commerciales. Il est chargé également de diriger et d'animer les équipes commerciales. Il peut intervenir personnellement dans les négociations avec des grands comptes et doit être particulièrement attentif aux évolutions du marché et aux offres de la concurrence afin d'adapter en permanence les offres de l'entreprise.</p>	

<b>Activités principales</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Définir la politique commerciale de l'entreprise, à partir de la stratégie de l'entreprise</li> <li>▪ Diriger l'équipe commerciale</li> <li>▪ Promouvoir l'image et la notoriété de l'entreprise</li> <li>▪ Participer à la négociation sur certains comptes stratégiques</li> <li>▪ Participer au développement de nouveaux produits ou services adaptés à l'évolution du marché</li> </ul>
<b>Activités accessoires</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Recruter et former l'équipe de vente</li> </ul>

**Intitulé de l'emploi-type**
**DIRECTEUR COMMERCIAL**
**Savoir-faire spécifique nécessaire**

- Elaborer et conduire la politique commerciale
- Animer et développer une équipe commerciale
- Fixer les objectifs commerciaux (définition, moyens, plan d'action...)
- Animer une réunion
- Concevoir un argumentaire de vente
- Analyser et connaître son marché
- Entretenir la motivation de l'équipe de vente

**Connaissances spécifiques requises**

- Techniques de vente et de négociation
- Management
- Conduite de réunion

**Compétences comportementales requises**

1 : Assez important - 2 : Important - 3 : Très important - si la compétence n'est pas requise, ne pas cocher

Catégorie de compétences	1	2	3	Précisions sur les compétences requises
Esprit d'entreprendre				
Orientation client (commercial)			<input checked="" type="checkbox"/>	Capacités de négociation et de conviction
Animation d'équipe				
Communication (Equipe, partenaires)			<input checked="" type="checkbox"/>	Avoir le sens de l'écoute

**Prérequis (expérience, diplômes, certifications ou habilitations particulières)**

Cette fonction s'adresse à un profil de candidat expérimenté et ayant un niveau Bac+5.

**Intitulé de l'emploi-type**
**DIRECTEUR COMMERCIAL**
**Variabilité et particularités de l'emploi-type**

- Un marché plus ou moins concurrentiel
- Un marché en constante évolution qui nécessite d'adapter son offre et sa stratégie commerciale

**Emplois-types de proximité**

- Direction générale
- 

**Codes ROME correspondants**
**Codes PCS correspondants**
**Diplômes et certifications homologuées reconnues**

- 

**Référence à la Convention collective**
**Chiffrage**
**Éléments de prospective**
**Observations diverses**

<b>Famille</b> <b>COMMERCIAL</b>	<b>Sous-famille :</b>
<b>Intitulé de l'emploi-type</b> <b>INGÉNIEUR COMMERCIAL</b>	
<b>Appellations couramment utilisées</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ingénieur d'affaires</li> </ul> <b>Appellations équivalentes en anglais :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪</li> </ul>	
<b>Description synthétique</b> <p>Son activité va le mener à devoir comprendre les problématiques liées à la gestion globale des systèmes d'information. Il est chargé d'analyser les besoins des clients et prospects et de leur proposer les produits ou les services adaptés, de les accompagner dans leur démarche et de les fidéliser. Au delà des interventions faites auprès d'une clientèle existante, il va devoir mettre en œuvre des stratégies pour conquérir des nouveaux clients.</p>	

<b>Activités principales</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Gérer un portefeuille de clients</li> <li>▪ Proposer une solution technique adaptée à une demande ou une problématique client</li> <li>▪ Analyser les problèmes ou les besoins techniques des clients de manière à adapter les offres potentielles à leur faire</li> <li>▪ Promouvoir l'offre de services ou de produits dont il a la charge</li> <li>▪ Développer l'activité auprès de prospects</li> <li>▪ Participer à la réponse aux appels d'offre</li> </ul>
<b>Activités accessoires</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Participer aux actions de marketing direct</li> <li>▪ Faire le suivi des collaborateurs chez les clients</li> </ul>

**Intitulé de l'emploi-type**
**INGÉNIEUR COMMERCIAL**
**Savoir-faire spécifique nécessaire**

- Prospecter de nouveaux clients potentiels
- Elaborer une proposition commerciale
- Participer à l'élaboration de la proposition technique
- Négocier les contrats de vente
- Respecter les objectifs commerciaux fixés par la direction commerciale
- S'assurer de l'avancement des projets
- Etre à l'écoute de nouveaux besoins

**Connaissances spécifiques requises**

- Technique de vente
- Techniques de négociation
- Connaissances des produits ou services de l'entreprise
- Connaissances générales du secteur informatique

**Compétences comportementales requises**

1 : Assez important - 2 : Important - 3 : Très important - si la compétence n'est pas requise, ne pas cocher

Catégorie de compétences	1	2	3	Précisions sur les compétences requises
Esprit d'entreprendre				
Orientation client (commercial)			<input checked="" type="checkbox"/>	Capacités de négociation et de conviction Qualités relationnelles et un sens du suivi des relations
Animation d'équipe		<input checked="" type="checkbox"/>		Apprécier le travail d'équipe
Communication (Equipe, partenaires)			<input checked="" type="checkbox"/>	Faculté d'écoute, de communication et d'expression

**Prérequis (expérience, diplômes, certifications ou habilitations particulières)**

L'ingénieur commercial est diplômé de niveau BAC+4 ou BAC+5 est peut démarrer à ce poste sans expérience significative.

**Intitulé de l'emploi-type**

**INGENIEUR COMMERCIAL**

**Variabilité et particularités de l'emploi-type**

- Environnement technologique
- Offre commerciale de l'entreprise

**Emplois-types de proximité**

- Ingénieur technico-commercial
- Responsable de compte
- Chef produit

**Codes ROME correspondants**

**Codes PCS correspondants**

**Diplômes et certifications homologuées reconnues**

▪

**Référence à la Convention collective**

**Chiffrage**

**Éléments de prospective**

**Observations diverses**

<b>Famille</b> <b>COMMERCIAL</b>	<b>Sous-famille :</b>
<b>Intitulé de l'emploi-type</b> <b>RESPONSABLE DE COMPTE</b>	
<b>Appellations couramment utilisées</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Directeur de marché</li> </ul> <b>Appellations équivalentes en anglais :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Account manager</li> </ul>	
<b>Description synthétique</b> <p>Il est chargé d'entretenir des relations avec quelques clients définis de l'entreprise. Au travers de ces contacts, il va devoir développer l'activité réalisée avec ces derniers, tout en étant l'interlocuteur privilégié dans le suivi et l'avancement du ou des projets en cours.</p>	

<b>Activités principales</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Négocier et présenter une offre répondant aux besoins de l'entreprise cliente</li> <li>▪ Conseiller l'entreprise cliente dans ses choix techniques</li> <li>▪ Suivre la réalisation du projet et en tenir informé le client</li> <li>▪ S'assurer que la demande du client soit satisfaite.</li> <li>▪ Travailler en collaboration avec l'équipe projet pour suivre l'avancement du projet et le respect des délais</li> <li>▪ Développer l'activité commerciale de l'entreprise, en développant les prestations réalisées pour son client</li> </ul>
<b>Activités accessoires</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Animer une présentation commerciale de l'offre technique de l'entreprise</li> </ul>

**Intitulé de l'emploi-type RESPONSABLE DE COMPTE**
**Savoir-faire spécifique nécessaire**

- Conseiller les clients dans leurs choix techniques et apporter une réponse personnalisée et de qualité
- Elaborer une proposition commerciale et technique
- Participer à la négociation les contrats de vente
- Respecter les objectifs commerciaux fixés par la direction commerciale
- S'assurer de l'avancement des projets
- Etre à l'écoute de nouveaux besoins
- Participer au comité de pilotage projet

**Connaissances spécifiques requises**

- Techniques de ventes
- Techniques de négociation
- Connaissances des produits ou services de l'entreprise
- Connaissances techniques liées à l'univers des clients et des produits
- Conduite de projet

**Compétences comportementales requises**

1 : Assez important - 2 : Important - 3 : Très important - si la compétence n'est pas requise, ne pas cocher

<b>Catégorie de compétences</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>Précisions sur les compétences requises</b>
Esprit d'entreprendre				
Orientation client (commercial)			<input checked="" type="checkbox"/>	Qualités relationnelles et un sens du suivi des relations
Animation d'équipe				
Communication (Equipe, partenaires)			<input checked="" type="checkbox"/>	Faculté d'écoute

**Prérequis (expérience, diplômes, certifications ou habilitations particulières)**

Il est indispensable d'avoir une expérience de quelques années à un poste technique ou d'ingénieur technico-commercial.



**Intitulé de l'emploi-type**

**RESPONSABLE DE COMPTE**

**Variabilité et particularités de l'emploi-type**

- Ampleur du projet
- Taille du portefeuille clients
- Environnement technologique

**Emplois-types de proximité**

- Directeur commercial
- 

**Codes ROME correspondants**

**Codes PCS correspondants**

**Diplômes et certifications homologuées reconnues**

- 

**Référence à la Convention collective**

**Chiffrage**

**Éléments de prospective**

**Observations diverses**

<b>Famille</b> <b>COMMERCIAL</b>	<b>Sous-famille :</b>
<b>Intitulé de l'emploi-type</b> <b>RESPONSABLE MARKETING</b>	
<b>Appellations couramment utilisées</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪</li> </ul> <b>Appellations équivalentes en anglais :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪</li> </ul>	
<b>Description synthétique</b> <p>L'activité du responsable marketing consiste à structurer les différentes offres de sa société, qu'il s'agisse de compétences, de conseil, d'outils ou d'ingénierie. Il définit son marché, analyse les offres de la concurrence et recense les compétences et les savoir-faire dont il peut disposer en interne. Une fois l'offre structurée, il faut encore qu'il définisse sa présentation et les outils de sa promotion. Enfin en collaboration avec le service commercial : déterminer le message à mettre en avant et préparer les supports commerciaux...</p>	

<b>Activités principales</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Définir la politique marketing et la stratégie à mettre en place</li> <li>▪ Développer la gamme de produits ou de services</li> <li>▪ Elaborer des plans marketing (analyse du marché, détermination des cibles, choix des axes publicitaires...)</li> <li>▪ Concevoir les actions promotionnelles destinées à développer l'offre et à en optimiser les ventes</li> <li>▪ Connaître la concurrence</li> <li>▪ Manager l'équipe marketing</li> <li>▪ Faire de la veille technologique</li> </ul>
<b>Activités accessoires</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Former l'équipe de vente</li> </ul>

**Intitulé de l'emploi-type RESPONSABLE MARKETING**
**Savoir-faire spécifique nécessaire**

- Réaliser des analyses marketing
- Superviser et coordonner les études marketing
- Superviser les processus de développement, de lancement et de communication des produits
- Choisir les opérations de communication adaptée à l'offre de l'entreprise
- Organiser les événements promotionnels
- Rédiger les parties standard des propositions commerciales
- Concevoir et réaliser les supports de présentation de l'entreprise
- Gérer un budget
- Evaluer les opportunités du marché et établir un plan d'action
- Comprendre le comportement des consommateurs

**Connaissances spécifiques requises**

- Comprendre les enjeux de l'entreprise
- Comprendre l'environnement et le fonctionnement de l'entreprise
- Avoir de bonnes aptitudes à la rédaction
- Bien connaître l'offre de l'entreprise
- Techniques de négociations
- Bien connaître le marché pour mieux anticiper

**Compétences comportementales requises**

1 : Assez important - 2 : Important - 3 : Très important - si la compétence n'est pas requise, ne pas cocher

Catégorie de compétences	1	2	3	Précisions sur les compétences requises
Esprit d'entreprendre				
Orientation client (commercial)			<input checked="" type="checkbox"/>	Excellent relationnel
Animation d'équipe		<input checked="" type="checkbox"/>		Animer une équipe
Communication (Equipe, partenaires)		<input checked="" type="checkbox"/>		Etre à écoute

**Prérequis (expérience, diplômes, certifications ou habilitations particulières)**

Le responsable marketing est diplômé de niveau BAC+5 et dispose d'une expérience au niveau commerciale et d'excellentes connaissances techniques.

*Intitulé de l'emploi-type*

**RESPONSABLE MARKETING**

*Variabilité et particularités de l'emploi-type*

- Taille de l'entreprise
- Offre de l'entreprise : produits, services...
- Technicité de l'offre

*Emplois-types de proximité*

- Directeur commercial

*Codes ROME correspondants*

*Codes PCS correspondants*

*Diplômes et certifications homologuées reconnues*

▪

*Référence à la Convention collective*

*Chiffrage*

*Éléments de prospective*

*Observations diverses*

<b>Famille</b> <b>COMMERCIAL</b>	<b>Sous-famille :</b>
<b>Intitulé de l'emploi-type</b> <b>VENDEUR DE SOLUTION INFORMATIQUE</b>	
<b>Appellations couramment utilisées</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪</li> </ul> <b>Appellations équivalentes en anglais :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪</li> </ul>	
<b>Description synthétique</b> <p>Sa mission consiste à accompagner un client dans son achat de matériel ou de logiciels. Ce qui implique de cerner rapidement les attentes du client pour leur proposer la solution idéale en tenant notamment compte de leur budget. Son rôle est de vendre mais il ne doit surtout pas négliger la part de conseil, très importante, que le client recherche dans l'acte de vente.</p>	

<b>Activités principales</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Développer de nouveaux clients</li> <li>▪ Répondre à la demande des clients et fournir le produit ou le service attendu</li> <li>▪ Conseiller les clients dans leur projet</li> <li>▪ Suivre le portefeuille de clients</li> <li>▪ Atteindre les objectifs commerciaux fixés par la direction commerciale</li> <li>▪ Réaliser une veille technologique sur le domaine de compétences</li> </ul>
<b>Activités accessoires</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Participer à la négociation avec les fournisseurs</li> <li>▪ Participer aux activités marketing</li> </ul>

**Intitulé de l'emploi-type**
**VENDEUR DE SOLUTION INFORMATIQUE**
**Savoir-faire spécifique nécessaire**

- Analyser les besoins des clients
- Prospecter de nouveaux clients
- Présenter l'offre matérielle et logicielle de l'entreprise
- Faire une démonstration
- Conseiller ses clients dans l'évolution de leur parc informatique
- Répondre à une demande client en respectant délai et qualité
- Décrocher un rendez-vous par téléphone
- Participer à la prise de décision optimale pour répondre à une demande atypique
- Relancer un client par téléphone

**Connaissances spécifiques requises**

- Techniques de vente
- Techniques de négociation
- Connaissances techniques de l'offre matérielle et logicielle
- Connaissances de l'offre de l'entreprise

**Compétences comportementales requises**

1 : Assez important - 2 : Important - 3 : Très important - si la compétence n'est pas requise, ne pas cocher

<b>Catégorie de compétences</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>Précisions sur les compétences requises</b>
Esprit d'entreprendre	<input checked="" type="checkbox"/>			Apprécier les innovations
Orientation client (commercial)			<input checked="" type="checkbox"/>	Capacités de conviction Qualités relationnelles
Animation d'équipe				
Communication (Equipe, partenaires)			<input checked="" type="checkbox"/>	Faculté d'écoute, de communication et d'expression

**Prérequis (expérience, diplômes, certifications ou habilitations particulières)**

Ce poste est accessible à des diplômés BAC+2 sans expérience, mais passionnés.

<b>Intitulé de l'emploi-type</b> <i>VENDEUR DE SOLUTION INFORMATIQUE</i>
--

<b>Variabilité et particularités de l'emploi-type</b>
---

- |  |
|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ L'étendue de l'offre proposée par l'entreprise</li> <li>▪ La technicité de l'offre</li> </ul> |
|--|

<b>Emplois-types de proximité</b>
-----------------------------------

- |   |
|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ingénieur commercial</li> <li>▪</li> </ul> |
|---|

<b>Codes ROME correspondants</b>	<b>Codes PCS correspondants</b>
----------------------------------	---------------------------------

<b>Diplômes et certifications homologuées reconnues</b>
---

<b>Référence à la Convention collective</b>
---

<b>Chiffrage</b>
------------------

<b>Éléments de prospective</b>
--------------------------------

<b>Observations diverses</b>
------------------------------