

■ Technico-commercial, parcours Chargé d'affaires en Vente de Solutions durables (VSD)

L'UVSQ enquête chaque année les diplômés de Licence Professionnelle sur leur devenir.
Les emplois et les missions occupés par les diplômés 2008 à 2016, 30 mois après la LP, sont renseignés ici.

DEFIP - Formation et pilotage
Bureau des Enquêtes et Analyses

Emplois & Missions

UVSQ

Diplômés

La promotion 2016, 30 mois après la LP

- **Emplois**
- Ingénieur d'affaires
 - Chargé d'affaires en négoce de métaux ferreux et non ferreux
 - Chargé d'affaires

- **Missions**
- Suivi des commandes clients, réponse aux appels d'offres
 - Développement commercial, suivi clientèle, assistance à la direction
 - Commercialisation d'offres environnementales, gestion de portefeuilles clients, management d'équipes

La promotion 2015, 30 mois après la LP

- **Emplois**
- Ingénieur commercial en terres polluées
 - Conseiller commercial
 - Technico-commercial dans l'éclairage

- **Missions**
- Développement de portefeuilles clients sur le marché des terres polluées auprès des entreprises du BTP, réflexion sur les grands projets territoriaux, proposition de solutions de valorisation ou de traitement de terres polluées dans le respect de la réglementation
 - Développement, gestion de portefeuilles, traitement des réclamations
 - Rédaction de devis, suivi du service après-vente et des affaires, démarchage

La promotion 2014, 30 mois après la LP

- **Emplois**
- Responsable de vente
 - Ingénieur d'affaires
 - Chargé d'affaires
 - Conseiller d'accueil et de développement du service client
 - Assistant management

- **Missions**
- Vente, négociation
 - Prospection suivi du portefeuille clients
 - Vente de prestations, sensibilisation au tri, gestion d'un portefeuille clients
 - Accueil, prospection et vente de contrats

La promotion 2013, 30 mois après la LP

- **Emplois**
- Administrateur des ventes
 - Attaché commercial
 - Ingénieur commercial
 - Technico-Commercial (2)
 - Commercial valorisation des déchets

- **Missions**
- Relation avec la clientèle, préparation de commandes, réalisation de devis, suivi de chantiers
 - Développement du chiffre d'affaires, fidélisation de clients, recherche de solutions
 - Gestion des appels d'offre et des comptes clients
 - Développement du chiffre d'affaires, gestion d'équipes commerciales, pérennisation de la clientèle, visite de chantiers
 - Prospection, négociation, réponse aux appels d'offre

La promotion 2012, 30 mois après la LP

- **Emplois**
- Responsable de prescription
 - Responsable de développement commercial
 - Ingénieur commercial (2)
 - Technico-commercial
 - Commercial

- **Missions**
- Prescription d'affaires en bureau d'études pour maitres d'ouvrage, détection d'affaires
 - Vente, relation clients, gestion d'incidents, prospection, étude de marché
 - Prospection, développement, fidélisation
 - Fidélisation et développement de la clientèle, rédaction de rapports pour la hiérarchie

■ Technico-commercial, parcours Chargé d'affaires en Vente de Solutions durables (VSD)

L'UVSQ enquête chaque année les diplômés de Licence Professionnelle sur leur devenir.
Les emplois et les missions occupés par les diplômés 2008 à 2016, 30 mois après la LP, sont renseignés ici.

DEFIP - Formation et pilotage
Bureau des Enquêtes et Analyses

La promotion 2011, 30 mois après la LP

■ Emplois

Ingénieur d'affaires
Chargé d'affaires (2)
Chargé d'affaires en gestion de déchets dangereux
Gérant de société en aménagement du territoire
Responsable d'agence de services en bâtiment
Responsable de secteur

Chef de projet adjoint

Cadre commercial
Attaché commercial
Commercial junior
Technico-commercial (2)
Agent technico-commercial
Négociateur en matières recyclables
Chargé de mission en gestion des taxes
Formateur - Technicien en promotion des ventes
Technicien de maintenance
Chargé de clientèle

■ Missions

Suivi de projet, prospection, recrutement et management du personnel
Gestion et développement de portefeuilles clients, recherche de nouveaux clients
Gestion de portefeuilles existant, prospection de nouveaux clients, entretien de partenariats

Suivi des clients distributeurs, développement et suivi du chiffre d'affaires (offre de prix, SAV, litige, animation commerciale)
Coordination des équipes techniques sur les sites de construction d'une usine de dessalement, gestion contractuelle, gestion des risques, suivi client
Management d'équipe
Développement commercial, prospection, chauffage
Constitution et prospection de portefeuilles fournisseurs, réalisation des contrats
Réponse aux appels d'offres, aide à la réalisation des offres, renouvellement de contrats et d'avenants, démarchage
Développement de portefeuilles clients
Achat de matières, relations avec la grande distribution et les collectivités territoriales
Traitement de fichiers taxes, prospection, fraude, inspection
Formation des électriciens
Entretien des chauffages, climatisation
Gestion de la relation commerciale et du portefeuille client

La promotion 2010, 30 mois après la LP

■ Emplois

Responsable de bureau d'études
Chargé d'affaires
Ingénieur commercial (2)
Ingénieur des ventes
Commercial (2)
Commercial
Attaché commercial
Technico-commercial (2)
Vendeur médical
Chargé de clientèle
Conseiller en communication
Gestionnaire administration des ventes

■ Missions

Gestion de contrats et de la qualité dans les transports
Prospection, fidélisation et choix de clients
Détection d'opportunités et négociation d'affaires

Prospection d'entreprises, négociation et fidélisation, gestion de portefeuilles clients
Réponse téléphonique, rédaction de devis, classement
Gestion de portefeuilles clients, édition de devis, conseil financier
Vente de produits, gestion de portefeuilles clients, prospection
Prospection de médecins et de pharmaciens
Gestion de portefeuilles clients, développement commercial
Gestion et développement de la clientèle
Gestion des contrats cadres

UVSQ

Emplois & Missions

Diplômés

■ Technico-commercial, parcours Chargé d'affaires en Vente de Solutions durables (VSD)

L'UVSQ enquête chaque année les diplômés de Licence Professionnelle sur leur devenir.
Les emplois et les missions occupés par les diplômés 2008 à 2016, 30 mois après la LP, sont renseignés ici.

Emplois & Missions

La promotion 2009, 30 mois après la LP

■ Emplois

Chef de projet environnement
Responsable communication et environnement
Directeur pôle support
Responsable développement conseil
Ingénieur d'affaires
Chargé d'affaires (4)

Chargé d'affaires travaux
Ingénieur commercial (2)
Ingénieur technico-commercial
Commercial
Attaché commercial
Délégué commercial
Technico-commercial (3)
Assistant chargé d'affaires
Conseiller financier
Chef d'équipe
Barman

■ Missions

Mise en place des normes santé et de la sécurité au travail
Communication interne et externe, mise en place et suivi de l'environnement et de la sécurité
Réponse aux appels d'offres, expertise technique, management
Recherche de segments de développement commercial pour des pharmaciens
Développement d'action commerciale
Vente de services et travaux, négociation avec des professionnels, prospection, développement des marchés industriels
Vente et suivi d'études
Prospection et offre commerciale
Réalisation d'études techniques, conseil
Vente
Animation des contrats nationaux
Gestion et développement d'un portefeuille clients, promotion de la marque
Gestion de clients, étude technique, réalisation de devis, prospection, prescription
Gestion de dossier
Conseil en placement
Encadrement des équipes et gestion de chantier

La promotion 2008, 30 mois après la LP

■ Emplois

Attaché d'affaires
Chargé d'affaires (2)
Chef de marché - Chargé relation
Chargé d'études et de développement commercial
Ingénieur de vente
Responsable commercial
Attaché commercial - Chargé de clientèle (2)
Commercial (2)
Vendeur
Responsable environnement

■ Missions

Etude de faisabilité sur la pose de panneaux photovoltaïques
Recherche de clients potentiels, études énergétiques, préconisation de solutions
Développement du marché public, pilotage, fidélisation
Réponse aux appels d'offres, suivi des clients, pérennisation
Développement du portefeuille commercial
Développement commercial et marketing, recouvrement client
Développement commercial, gestion de dossiers, suivi des clients et des chantiers
Prospection, relation client

Diplômés