

■ Commercialisation de produits et services, parcours Vente et Commercialisation nationale et internationale des Produits de la Cosmétique Parfumerie (VCPCP)

L'UVSQ enquête chaque année les diplômés de Licence Professionnelle sur leur devenir.
Les emplois et les missions occupés par les diplômés 2011 à 2016, 30 mois après la LP, sont renseignés ici.

Emplois & Missions

La promotion 2016, 30 mois après la LP

■ Emplois

Représentant vente et marketing
(Sales And Marketing Representative)
Chef de secteur

Chef de projet marketing
Assistant commercial et administratif

■ Missions

Prospection de clients, animation de partenariats existants, étude de marché

Dynamisation du chiffre d'affaires de l'entreprise, mise en place des actions commerciales, négociation avec les acteurs de la grande distribution
Développement de produits, organisation de salons
Gestion des commandes des clients et de l'administration de la société, relation avec les clients

La promotion 2015, 30 mois après la LP

■ Emplois

Responsable d'une parfumerie
Conseiller en soins esthétiques
Conseiller vente
Assistant commercial export

■ Missions

Organisation des tâches, management, conseil client
Gestion d'un institut, de la caisse et des commandes, prise en charge des clients
Vente, gestion des stock, accueil clients
Saisie des commandes, gestion logistique, administration

UVSQ

Diplômés

■ Commercialisation de produits et services, parcours Vente et Commercialisation nationale et internationale des Produits de la Cosmétique Parfumerie (VCPCP)

L'UVSQ enquête chaque année les diplômés de Licence Professionnelle sur leur devenir.
Les emplois et les missions occupés par les diplômés 2011 à 2016, 30 mois après la LP, sont renseignés ici.

DEFIP - Formation et pilotage
Bureau des Enquêtes et Analyses

Emplois & Missions

La promotion 2014, 30 mois après la LP

- **Emplois**
- Manager
 - Délégué commercial
 - Chargé de relation entreprise *
 - Conseiller commercial bancaire

- **Missions**
- Encadrement d'équipe, gestion du fonctionnel
 - Développement de portefeuille client et du chiffre d'affaires, fidélisation
 - Collecte de la taxe d'entreprise, négociation des contrats d'apprentissage avec les entreprises, recrutement des futurs étudiants et placement en entreprise
 - Commercialisation et vente, conseil, traitement administratif

* Emploi déjà occupé avant l'obtention de la LP

La promotion 2013, 30 mois après la LP

- **Emplois**
- Responsable adjoint de magasin
 - Responsable de secteur
 - Responsable de stand
 - Manager de vente *
 - Manager cosmétique
 - Assistant achat
 - Agent commercial
 - Assistant de communication
 - Conseiller de formation

- **Missions**
- Vente, management, tenue générale du magasin
 - Formation, suivi du chiffre d'affaires, merchandising
 - Vente, organisation, management
 - Gestion d'équipe, suivi des résultats, gestion fonctionnelle des rayons
 - Management d'équipe, réalisation de commandes, négociation avec les marques
 - Gestion des relations avec les fournisseurs, suivi de produit, contrôle qualité
 - Développement du chiffre d'affaires
 - Relations presse, community management
 - Responsabilité des admissions et des partenariats, gestion commerciale

* Emploi déjà occupé avant l'obtention de la LP

UVSQ

Diplômés

■ Commercialisation de produits et services, parcours Vente et Commercialisation nationale et internationale des Produits de la Cosmétique Parfumerie (VCPCP)

L'UVSQ enquête chaque année les diplômés de Licence Professionnelle sur leur devenir.
Les emplois et les missions occupés par les diplômés 2011 à 2016, 30 mois après la LP, sont renseignés ici.

DEFIP - Formation et pilotage
Bureau des Enquêtes et Analyses

Emplois & Missions

La promotion 2012, 30 mois après la LP

■ Emplois

- Attaché commercial cosmétique
- Ingénieur commercial
- Manager client
- Gérant d'une entreprise de conseil en investissement
- Assistant commercial - Négociateur
- Formateur
- Chargé de communication et de support des ventes
- Assistant marketing
- Assistant en régie commerciale
- Chargé de fichiers clients
- Vendeur luxe
- Hôte commercial
- Conseiller de vente
- Conseiller de vente
- Téléopérateur

■ Missions

- Animation de parfumeries (vente de produits aux consommateurs), formation des équipes aux nouveautés, suivi et gestion des évolutions du chiffre d'affaires du réseau
- Développement d'un portefeuille clients, prospection, prise de RDV
- Prospection, développement et suivi commercial
- Gestion, administration, activité de service à la personne
- Négociation client, saisie et réception de commandes, gestion administrative
- Formation des équipes de vente, organisation de la logistique, création d'outils d'aide à la vente
- Création de la communication institutionnelle, communication interne, suivi de la communication du chiffre d'affaires et de la force de vente
- Analyse des marchés cosmétiques, définition des prix d'achat et de vente, analyse des statistiques de vente
- Gestion de l'achat de campagnes publicitaires et du portefeuille client, optimisation de la publicité
- Gestion de bases de données, reporting, analyse
- Conseil, prospection, fidélisation
- Vente de billets et de produits en boutique, négociation fournisseurs
- Augmentation du chiffre d'affaires, gestion de l'indice de vente et de la boutique
- Vente assistée, conseil, gestion administrative et clientèle, encaissement, merchandising
- Prospection téléphonique

La promotion 2011, 30 mois après la LP

■ Emplois

- Chef de projet en marketing opérationnel
- Technico-commercial
- Commercial
- Assistant chef de produit
- Assistant export
- Conseiller privé
- Conseiller de vente
- Responsable de formation beauté
- Assistant formation
- Chargé de mission RH

■ Missions

- Elaboration et mise en œuvre de plans de communication multicanale
- Vente de packaging, prospection, gestion de commandes
- Gestion d'un portefeuille client, développement du secteur
- Développement de produits et d'outils de communication, gestion de réseaux sociaux
- Prise de commandes, gestion administrative, tarification
- Conseil patrimoine, suivi de dossiers clients
- Accueil des clients, gestion du magasin
- Définition, développement et suivi de la stratégie de formation
- Établissement de programmes et de devis de formation personnalisée, création de supports de formation pour l'ensemble des produits, organisation de sessions de formation
- Recrutement, enquête de rémunération, gestion de l'expatriation

UVSQ

Diplômés