

Les emplois et missions des diplômés de DUT de la promotion

Techniques de
Commercialisation
(TC)

2007 à 2018

LA PROMOTION 2018, 30 MOIS APRES LE DIPLOME

Emplois

Chef d'entreprise en vente de véhicules d'occasion

Conseiller de vente - Expert

Missions

Achat de véhicules aux enchères, négociation avec les concessions pour des reprises de lots et avec les garages et les fournisseurs pour des pièces, vente, négociation et RDV clients, comptabilité, gestion administrative et réalisation des démarches auprès des greffes

Vente et conseil clients

LA PROMOTION 2016, 30 MOIS APRES LE DIPLOME

Emplois

Conseiller bancaire

Assistant commercial en relation client

Assistant administratif des ventes

Missions

Gestion de crédits et de portefeuilles clients

Gestion des appels, des contacts mails et des impayés, relance des clients

Enregistrement de contrats, suivi de dossiers, envoi chez le notaire

LA PROMOTION 2015, 30 MOIS APRES LE DIPLOME

Emplois

Assistant commercial

Assistant commercial et RH

Chargé de formation en qualité

Chef de rayon

Voyageur, Représentant et Placier (VRP)

Steward (personnel navigant commercial)

Missions

Développement des services marketing, communication

Gestion administrative, relation avec les clients, management

Coordination des actions de formation, veille stratégique, benchmarking, mise en cohérence des pratiques de formation

Management d'équipe, optimisation du chiffre d'affaires, gestion administrative des commandes

Vente, prospection, démarchage

Gestion de la sécurité, accueil des clients, service de boissons et de snacks

LA PROMOTION 2014, 30 MOIS APRES LE DIPLOME

Emplois

Commercial

Réceptionniste

Missions

Prospection, vente, gestion de la clientèle

Accueil des clients, traitement des réservations, vente des prestations de l'hôtel

LA PROMOTION 2013, 30 MOIS APRES LE DIPLOME

Emplois

Chargé d'opérations commerciales
Maître d'hôtel
Conseiller clientèle
Vendeur
Chargé de mission développement et communication
Agent de médiation
Technicien de circulation ferroviaire
Assistant pédagogique

Missions

Mise en place d'opérations commerciales, gestion de la satisfaction et des réclamations clients, mise en place d'événements et d'animations
Gestion du service en salle et de la réception
Vente de produits de maroquinerie de luxe, conseil auprès des clients
Vente de produit, gestion de la SAV et de la hotline
Développement de l'activité, du réseau, de la reconnaissance et de la visibilité locale d'une association, accompagnement au recrutement et à la formation des bénévoles et des salariés
Lutte contre les incivilités dans les transports, création de lien social, orientation des usagers
Aiguillage des trains, triage de wagons, manoeuvre, formation
Accompagnement des professeurs en classe, identification des élèves en difficulté, aide aux devoirs

LA PROMOTION 2012, 30 MOIS APRES LE DIPLOME

Emplois

Technico-Commercial
Commercial
Conseillère clientèle assurance
Conseiller clientèle
Conseiller clientèle réseau
Adjoint au chef de cellule stratégie et pilotage
Archiviste

Missions

Prospection, vente, fidélisation
Prospection, vente, marketing
Vente, conseil, administration
Conseil, vente et prospection
Gestion des commandes et saisie des archives

LA PROMOTION 2011, 30 MOIS APRES LE DIPLOME

Emplois

Responsable de bijouterie
Responsable développement
Hôte d'accueil

Missions

Management, merchandising, vente
Marketing, communication, recrutement
Standard, accueil client

LA PROMOTION 2010, 30 MOIS APRES LE DIPLOME

Emplois

Technico-commercial
Assistant commercial
Assistant en redéploiement PLV
Agent commercial de vente de voyage
Attaché de clientèle
Conseiller d'accueil
Conseiller de vente
Employé de magasin
Hôte service client
Fleuriste - Vendeur

Missions

Fidélisation et développement de portefeuilles clients
Relation client, gestion des commandes
Intermédiation entre les sociétés de cosmétique et les sociétés de montage PLV
Organisation de voyages, vente de billets
Conseil, accueil, vente
Vente de produits bancaires et conseil clients
Mise en rayon, étiquetage, conseil clients
Gestion de la caisse et de la trésorerie, service client
Vente, conseil clientèle, gestion du stock

LA PROMOTION 2009, 30 MOIS APRES LE DIPLOME

Emplois

Contrôleur
Manager « métier » fruits et légumes, poissonnerie
Conseiller bancaire
Technico-commercial
Promoteur des ventes en Génie des Systèmes Automatisés (GSA) - Grande Surface Spécialisée (GSS)
Conseiller commercial
Attaché de clientèle
Vendeur
Chargé logistique
Jeune au pair

Missions

Contrôle des flux financiers, des marchandises, du respect des procédures de sécurité, management des équipes de vente
Gestion de l'équipe, des commandes et des prix
Vente et conseiller auprès des clients
Gestion de portefeuille client
Développement de l'activité commerciale, maximisation de la commercialisation des produits
Gestion de la vente, du merchandising et du stock
Intégration du transport de voitures sur des bateaux
Garde d'enfants

LA PROMOTION 2008, 30 MOIS APRES LE DIPLOME

Emplois

Conseiller bancaire

Technicien bancaire

Comptable

Gestionnaire de copropriété

Analyste d'exploitation informatique

Responsable commercial

Responsable de projet

Attaché commercial

Assistant chargé d'affaires

Assistant de terrain

Agent commercial

Conseiller d'accueil

Assistant d'éducation (2)

Missions

Montage de prêts à la consommation, suivi du portefeuille client

Gestion de la comptabilité et de la paie

Administration d'immeubles

Supervision de serveurs, suivi des traitements informatiques

Achat et commercialisation de véhicules

Déploiement de projet, gestion de l'organisation et des méthodes

Développement de contrats

Gestion des offres commerciales

Gestion de projets marketing

Prospection, estimation, visite clientèle

Accompagnement éducatif, soutien scolaire

LA PROMOTION 2007, 30 MOIS APRES LE DIPLOME

Emplois

Conseiller clientèle grand public

Assistant commercial

Conseiller financier

Responsable de rayon

Attaché clientèle

Attaché clientèle

Courtier en prêt immobilier

Chargé des relations entreprises-formations

Missions

Gestion et exploitation d'un portefeuille de 1 000 clients

Planification des formations informatiques, facturation, contacts clients

Gestion du personnel et gestion économique

Gestion des rendez-vous clients, accueil, prospection

Gestion portefeuilles clients, prospection, vente

Négociation commerciale, gestion des relations clients et bancaires

Création de partenariats et pérennisation des relations avec les entreprises, organisation événements, recrutement candidats à l'apprentissage