

Les emplois et missions des diplômés de Licence Professionnelle de la promotion

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

2008 à 2018

LA PROMOTION 2018, 30 MOIS APRES LE DIPLOME

Emplois

Responsable commercial

Chargé d'affaires commerciales

Chargé d'affaires entreprise

Chargé d'affaires

Développeur foncier

Missions

Développement du chiffre d'affaires, fidélisation et suivi du portefeuille client, vente et mise en place de solutions durables

Etude de marché, réponse à des appels d'offre, dimensionnement de services, production d'un compte d'exploitation prévisionnel

Fidélisation, développement, réalisation de profit

Suivi client, prospection, analyse des contrats

Prospection foncière, réalisation d'études de faisabilité, vérification de la viabilité financière

LA PROMOTION 2016, 30 MOIS APRES LE DIPLOME

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 APRES LE DIPLOME

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 APRES LE DIPLOME

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 APRES LE DIPLOME

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 APRES LE DIPLOME

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

LA PROMOTION 2011, 30 MOIS APRES LE DIPLOME

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 APRES LE DIPLOME

Emplois

Responsable de bureau d'études
Chargé d'affaires
Ingénieur commercial (2)
Ingénieur des ventes

Commercial (2)
Commercial
Attaché commercial
Technico-commercial (2)
Visiteur 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

LA PROMOTION 2009, 30 MOIS APRES LE DIPLOME

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 APRES LE DIPLOME

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