

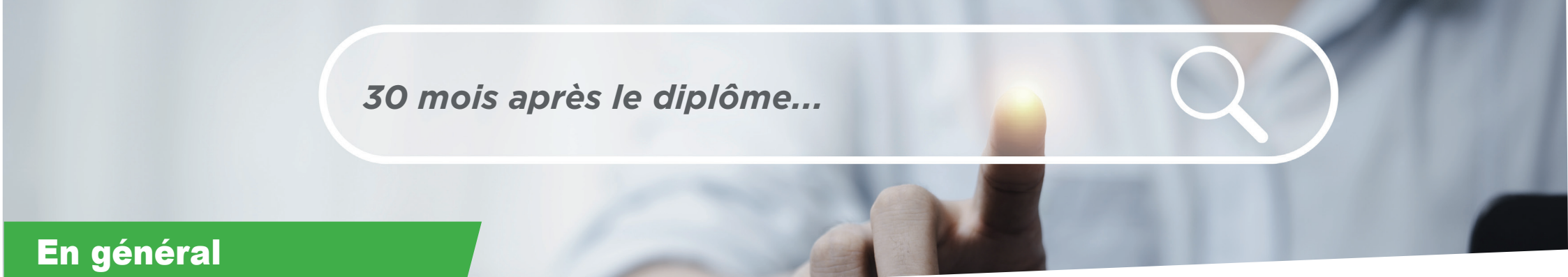
HEURES SUPPLÉMENTAIRES
BAC+2
OJECTIF
PROFESSION
PRIME INDÉMNITE
RÉMUNÉRATION
BAC+5
EXERCER
RÔLE
BAC+3
ACTIVITÉ
DIPLOME DU SUPÉRIEUR
EXPÉRIENCE
13ÈME MOIS
FONCTION
MÉTIER
INSERTION

L'UVSQ enquête chaque année les diplômés de Licence professionnelle sur leur devenir. Les emplois, les missions et les salaires 30 mois après, sont renseignés ici.



Les **emplois**, les **missions** et les **salaires**
des diplômés de Licence professionnelle
Commerce et distribution parcours Management
et marketing des réseaux de distribution
Promotions **2007-08 à 2019-20**





30 mois après le diplôme...

En général

L'UVSQ enquête par internet et par téléphone, chaque année, les promotions de Licence professionnelle, 18 mois et 30 mois après l'obtention de leur diplôme

Cette enquête a pour objectifs :

- de répertorier et d'analyser les conditions d'insertion professionnelle,
- de repérer les parcours caractéristiques des débuts de carrière,
- d'établir un premier bilan du lien formation-emploi.

Ces données rendent compte de la situation des répondants diplômés de chacune des formations enquêtées. Elles doivent être considérées comme une description des situations plutôt que la mise en évidence de régularités statistiques.

Sont également disponibles : les fiches pour toutes les [spécialités de Licences professionnelles 2020](#) de l'UVSQ, enquêtées 30 mois après l'obtention de leur diplôme, les listes des [emplois, des missions et des salaires](#) des Licences professionnelles 2011 à 2020 et les devenir comparés des promotions précédentes (2019 et 2020, 2011 à 2020).

■ POUR ALLER PLUS LOIN

Le devenir des diplômés de Licence professionnelle de l'UVSQ :

- par spécialité
- des années précédentes

www.uvsq.fr/sea

rubrique « Devenir des promotions ».



30 mois après le diplôme...



Promotion 2019-20

■ Emplois et missions

Chef de secteur régional : Développement de magasins et de la gamme, gestion des grossistes

Responsable de vente adjoint : Organisation de l'équipe, management de la vente, préparation aux objectifs quantitatifs et qualitatifs de la gestion du magasin

Chargé d'affaires : Gestion et développement d'un portefeuille client, mise en conformité réglementaire, action commerciale

Attaché commercial : Négociation, proposition et prospection d'offres auprès des clients

Acheteur commodités : Négociation de contrats pour l'approvisionnement de pièces automobiles, management de la performance économique, gestion des réclamations

Conseiller de vente en bijouterie : Vente, service après-vente, ouverture et fermeture du magasin

Assistant de vente : Vente, gestion du bon fonctionnement du rayon, remise en rayon

■ Salaire net mensuel (équivalent temps plein)

Non indiqué, effectifs insuffisants

■ Majoration (prime, 13^{ème} mois)

Non indiqué, effectifs insuffisants

30 mois après le diplôme...



Promotion 2018-19

■ Emplois et missions

Directeur adjoint : Gestion d'équipe, du pôle RH et des stocks

Manager : Remplissage de rayons, prise de commandes, réalisation des affiches de prix, gestion d'équipe

Chargé e-commerce CRM : Création et mise en oeuvre de la stratégie de communication de l'entreprise à destination des clients

Employé commercial : Mise en rayon, réalisation des têtes de gondole

Vendeur : Mise en rayon, renseignement client, gestion de caisse

■ Salaire net mensuel (équivalent temps plein)

Non indiqué, effectifs insuffisants

■ Majoration (prime, 13ème mois)

Non indiqué, effectifs insuffisants

30 mois après le diplôme...



Promotion 2017-18

■ Emplois et missions

Responsable de clientèle et d'administration : Relation client, fidélisation, facturation, gestion administrative

Responsable adjoint d'une boutique : Animation de la boutique, accueil et vente

Chargé de clientèle : Gestion d'un portefeuille client, vente, fidélisation

Chargé de développement en regroupement de crédits : Prospection auprès des agences bancaires et des entreprises de rénovation d'habitat

Conseiller de vente en bijouterie * : Formation des collaborateurs et suivi de leurs projets professionnels, management d'équipe, élaboration et suivi des objectifs mensuels quantitatifs et qualitatifs

Conseiller bancaire : Conseil des clients, accueil, administration

Vendeur automobile : Vente et reprise de véhicules, livraison

Employé : Gestion de la caisse, accueil de la clientèle, mise en avant de l'offre

* Emploi déjà occupé avant l'obtention de la LP

■ Salaire net mensuel (équivalent temps plein)

Salaire plafond

2 000 €

Salaire médian

1 733 €

26 000 €
brut annuel

Salaire plancher

983 €

La moitié gagne plus de 1 733 €. 80% des diplômés (6 sur 7) gagnent entre 983 € et 2 000 €.

■ Majoration (prime, 13ème mois)

6 en perçoivent, 2 n'en perçoivent pas



Non indiqué, effectifs insuffisants

30 mois après le diplôme...



Promotion 2016-17

■ Emplois et missions

Chef d'entreprise : Création, gestion d'un commerce et d'une clientèle, fidélisation, mise en place d'un concept commercial

Directeur de magasin : Gestion des équipes, des chiffres et de la politique commerciale

Manager de département * : Assistance de la direction, gestion et animation de l'équipe d'assistants managers, gestion des flux financiers

Manager métiers de la boucherie : Management, gestion, marketing

Vendeur - Responsable de concession automobile : Gestion d'un atelier, d'un magasin et des stocks, accueil client

Ingénieur des ventes : Prospection, suivi administratif des ventes, gestion de portefeuille client

Conseiller bancaire clientèle particulier : Vente, conseil client, fidélisation

Conseiller bancaire : Conseil client, proposition de solutions, relationnel client

* Emploi déjà occupé avant l'obtention de la LP

■ Salaire net mensuel (équivalent temps plein)

Salaire plafond

2 500 €

Salaire médian

2 100 €

31 500 €
brut annuel

Salaire plancher

1 400 €

La moitié gagne plus de 2 100 €. 80% des diplômés (5 sur 6) gagnent entre 1 400 € et 2 500 €.

■ Majoration (prime, 13ème mois)

6 en perçoivent, 2 n'en perçoivent pas



Non indiqué, effectifs insuffisants

30 mois après le diplôme...



Promotion 2015-16

■ Emplois et missions

Directeur adjoint d'un centre automobile : Gestion d'équipe, des finances et des commandes

Manager de département : Gestion des stocks et des employés

Responsable : Gestion, management, contrôle

Chef de projet - Manager d'équipe : Gestion des employés, des emplois du temps et des relations avec les tiers prestataires

Attaché technico-commercial : Gestion administrative et commerciale

Attaché commercial : Management, commerce et fidélisation

Consultant en recrutement : Sourcing, rencontre entre les clients et les candidats, gestion commerciale

■ Salaire net mensuel (équivalent temps plein)

Salaire plafond

2 000 €

Salaire médian

1 800 €

27 000 €
brut annuel

Salaire plancher

1 300 €

La moitié gagne plus de 1 800 €. 80% des diplômés (6 sur 7) gagnent entre 1 300 € et 2 000 €.

■ Majoration (prime, 13ème mois)

6 en perçoivent, 1 n'en perçoit pas



Non indiqué, effectifs insuffisants