

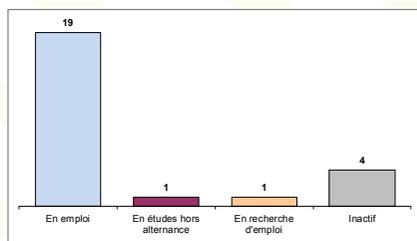
■ Commerce, Spécialité Chargé d'Affaires en Vente de Solutions Durables (VSD)

La promotion 2011

- 52 inscrits - 46 diplômés - 45 ont pu être contactés
- 25 répondants à l'enquête : 24 en alternance, 1 en formation continue
- 19 garçons, 6 filles
- 11 Bac techno, 6 Bac ES, 4 autre (bac étranger, dispense ou équivalence), 2 Bac S, 2 Bac Pro

Temps moyen d'accès au 1er emploi
 (hors alternance et financement d'études)
 4,7 mois (sur 20 répondants)

La situation à 30 mois au 1er décembre 2013



Lecture : 30 mois après l'obtention de leur licence professionnelle, 19 des 25 diplômés sont en emploi

L'emploi à 30 mois au 1er décembre 2013

Ne sont pris en compte que les diplômés en emploi (19), sans poursuite d'études en parallèle

■ Type de contrat

CDI - Fonctionnaires : 16
 CDD - Intérim : 2
 Indépendant : 1

■ Niveau

Professions intermédiaires : 11
 Cadres et professions intellectuelles supérieures : 7
 Profession libérale et indépendant : 1

■ Encadrement d'une équipe

Personne : 14
 Plus de 5 personnes : 3
 De 1 à 4 personnes : 2

■ Temps de travail

Temps plein : 19

■ Localisation

Province : 10
 Ile-de-France (hors Paris) : 7
 Paris : 1
 Etranger : 1

■ Salaire net mensuel (équivalent temps plein)

>> hors primes et 13ème mois



* ou 30 000 € brut annuel

Lecture : 80% des diplômés (14 sur 18) gagnent entre 1 400 € et 2 600 €. La moitié gagne plus de 2 000 €

>> avec primes et 13ème mois

17 perçoivent une majoration

■ Perception de la rémunération

- 12 considèrent leur salaire en adéquation avec leur niveau de qualification

■ Perception de l'emploi

- 10 considèrent que leur emploi correspond à leur spécialité de licence professionnelle
- 3 recherchent un autre emploi
- 6 estiment que leur emploi aurait pu être occupé sans leur licence professionnelle

Promo 2011

L'emploi à 30 mois au 1er décembre 2013

Ne sont pris en compte que les diplômés en emploi (19), sans poursuite d'études en parallèle

■ Mode d'obtention

Grâce aux contacts lors de la licence professionnelle (stage, alternance) : **9**
Grâce à Internet (dépôt CV en ligne, annonce, rubrique recrutement...) : **4**
Suite à un changement de poste ou de contrat chez le même employeur : **3**
Par relations personnelles : **2**
Par un autre mode (concours, création d'entreprise...) : **2**
Grâce aux contacts lors de la poursuite d'études (stage, alternance) : **1**

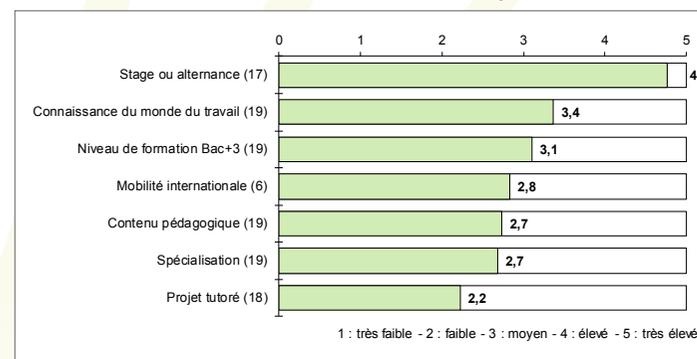
Lecture : 9 diplômés ont obtenu leur emploi grâce aux contacts lors de la licence professionnelle (stage, alternance). Ils ont pu indiquer plusieurs modes d'obtention.

■ Secteur d'activité

Industrie : **9**
Commerce, transports, hébergement, restauration : **3**
Services (location, RH, sécurité, nettoyage, aménagement, voyages, ...) : **3**
Construction : **1**
Conseil, ingénierie et études : **1**
Enseignement : **1**
Organisations et services divers à la personne : **1**

Lecture : 9 diplômés exercent leur emploi dans le secteur de l'industrie.

Rôle de la Licence Professionnelle dans l'insertion professionnelle



Lecture : 17 diplômés ont accordé une note moyenne de 4,8 sur 5 au stage ou à l'alternance dans leur insertion professionnelle.

Promo 2011

■ Commerce, Spécialité Chargé d'Affaires en Vente de Solutions Durables (VSD)

UVSQ

Diplômés

L'emploi à 30 mois au 1er décembre 2013

Ne sont pris en compte que les diplômés en emploi (19), sans poursuite d'études en parallèle

■ 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'affaire (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

Promo 2011