

Devenir des diplômés de Licence Professionnelle



Enquête menée auprès de la promotion des diplômés 2018, 30 mois après l'obtention du diplôme. Ces données sont représentatives de la situation des répondants au 1er décembre 2020.

10 inscrits : 9 diplômés : 9 contactés : 6 répondants

6 en alternance

3 Bac Techno, 2 Bac Pro, 1 Bac S

4 hommes, 2 femmes

Age médian* à l'obtention du diplôme : 22 ans

* la moitié a 22 ans (sur 6 répondants)

3 ont poursuivi leurs études : 1 pendant 1 an, 2 pendant 2 ans

+ D'infos www.uvsq.fr/enquetes

Bureau des Enquêtes et Analyses - Formation et Pilotage - DEFIP

LA PROMOTION 2017-2018

Choix de la formation*

*Les diplômés ont pu indiquer plusieurs raisons pour le choix de cette formation.



Recommandation de la formation

4 la préconisent

Projet professionnel

4 en termes de secteur
2 en termes de métier } 6 ont vu leur projet conforté par la formation

L'ACCÈS À L'EMPLOI

(hors alternance et financement d'études)

Temps médian* d'accès au 1er emploi

4 mois (sur 6 répondants)

*La moitié a obtenu son 1er emploi 4 mois après le diplôme

Nombre d'emplois depuis la licence professionnelle

4 ont exercé un seul emploi

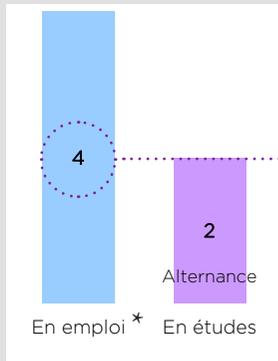
2 ont exercé 2 emplois

LE DEVENIR DES DIPLOMES 2017-2018

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

A
18 mois

LA SITUATION AU 1er DÉCEMBRE 2019



*Hors alternance et job étudiant

Type de contrat
CDI - Fonctionnaires : 4

Salaire net mensuel (équivalent temps plein)
Non indiqué, effectif insuffisant

Temps de travail
Temps plein : 4

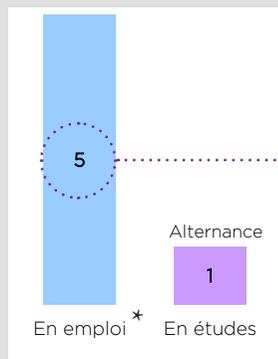
Majoration (prime, 13ème mois)
Non indiqué, effectif insuffisant

Montant de la majoration
Non indiqué, effectif insuffisant

“ 2 diplômés occupent le **même emploi** 30 mois après l’obtention de leur licence professionnelle qu’à 18 mois „

A
30 mois

LA SITUATION AU 1er DÉCEMBRE 2020



*Hors alternance et job étudiant, y compris chômage partiel ou activité partielle liés à l'épidémie sanitaire

Type de contrat
CDI - Fonctionnaires : 4
CDD - Intérim : 1

Salaire net mensuel (équivalent temps plein)
Non indiqué, effectif insuffisant

Temps de travail
Temps plein : 5

Majoration (prime, 13ème mois)
Non indiqué, effectif insuffisant

Montant de la majoration
Non indiqué, effectif insuffisant

L'EMPLOI À 30 MOIS AU 1ER DÉCEMBRE 2020

Niveau

Cadres et professions intellectuelles supérieures : **5**

Employeur

Privé : **5**

Localisation

Province - DOM : **2**

Ile-de-France (hors Paris) : **1**

Paris : **1**

Etranger : **1**

Perception de la rémunération

- **5** sont satisfaits de leur niveau de rémunération

Perception de l'emploi

- **5** sont satisfaits de leurs conditions de travail
- **5** satisfaits de leurs missions
- **5** sont satisfaits de leur niveau de responsabilité
- **5** estiment que leur emploi correspond à leur domaine de formation
- **3** estiment que leur emploi correspond à un niveau Bac+3



En définitive :

- **5** sont satisfaits de leur emploi
- **1** recherche un autre emploi

Mode d'obtention*

Grâce à internet (dépôt CV en ligne, annonce, rubrique recrutement) : **3**

Grâce aux contacts lors de la LP (stage, alternance) : **1**

Par relations professionnelles : **1**

Par candidature spontanée : **1**

**Les diplômés ont pu indiquer plusieurs modes d'obtention.*

Secteur d'activité

Industrie : **3**

Immobilier : **1**

LE DEVENIR DES **DIPLOMES 2017-2018**

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

L'EMPLOI À 30 MOIS AU 1ER DÉCEMBRE 2020

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

Pour consulter l'ensemble des emplois et missions de la formation Technico-commercial, parcours Chargé d'affaires en Vente de Solutions Durables (VSD) occupés depuis 2008, cliquez [ici](#).