

LE DEVENIR DES DIPLÔMÉS DE LICENCE PROFESSIONNELLE UVSQ 2018-2019

Enquête menée auprès de la promotion des diplômés 2019, 30 mois après l'obtention du diplôme. Ces données sont représentatives de la situation des répondants au 1er décembre 2021.

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

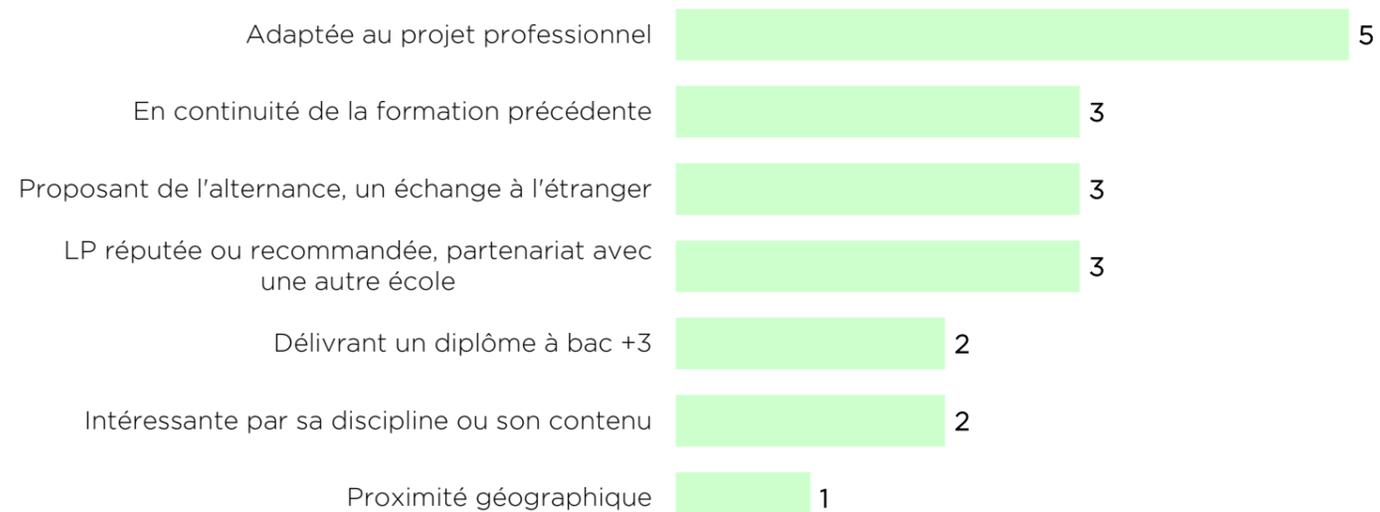
LA PROMOTION 2018-2019



6 en alternance, 2 en formation continue et VAE
 3 Bac Pro, 2 Bac Techno, 1 Bac ES, 1 Bac L, 1 autre (bac étranger, dispense ou équivalence)
 4 hommes, 4 femmes
 Age médian* à l'obtention du diplôme : **26,5 ans** * la moitié a 26 ans et demi (sur 8 répondants)
 1 a poursuivi ses études pendant 2 ans

■ Choix de la formation

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



■ Recommandation de la formation

6 la préconisent

■ Projet professionnel

5 en termes de métier
 2 en termes de secteur

7 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

2 mois (sur 7 répondants)

*La moitié a obtenu son 1er emploi 2 mois après le diplôme

■ Nombre d'emplois depuis la licence professionnelle

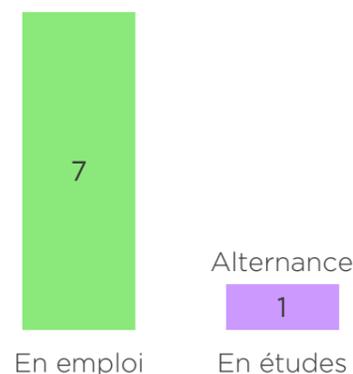
4 ont exercé un seul emploi
 3 ont exercé 2 emplois
 1 n'a jamais exercé d'emploi



LA SITUATION AU 1er DÉCEMBRE 2020



■ A 18 MOIS



← " 4 diplômés occupent le même emploi 30 mois après l'obtention de leur licence professionnelle, qu'à 18 mois „ →

ZOOM SUR L'EMPLOI (hors alternance et job étudiant)

■ **Type de contrat**
CDI - Fonctionnaires : 7

■ **Temps de travail**
Temps plein : 7

■ Salaire net mensuel (équivalent temps plein)

Salaire plafond	1 800 €
Salaire médian	1 625 €
Salaire plancher	1 400 €

24 375 € brut annuel

La moitié gagne plus de 1 625 €. 80% des diplômés (5 sur 6) gagnent entre 1 400 € et 1 800 €.

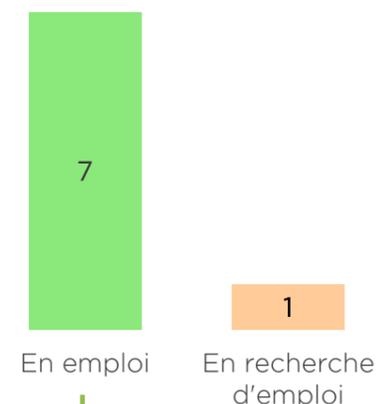
■ **Majoration (prime, 13ème mois)**
5 en perçoivent

↓
Non indiqué car effectifs insuffisants

LA SITUATION AU 1er DÉCEMBRE 2021



■ A 30 MOIS



ZOOM SUR L'EMPLOI (hors alternance et job étudiant)

■ **Type de contrat**
CDI - Fonctionnaires : 7

■ **Temps de travail**
Temps plein : 7

■ Salaire net mensuel (équivalent temps plein)

Salaire plafond	2 000 €
Salaire médian	1 659 €
Salaire plancher	1 400 €

24 888 € brut annuel

La moitié gagne plus de 1 659 €. 80% des diplômés (5 sur 6) gagnent entre 1 400 € et 2 000 €.

■ **Majoration (prime, 13ème mois)**
5 en perçoivent, 1 n'en perçoit pas

↓
417 € (médiane, nette mensuelle)
6 250 € (médiane, brute annuelle)





L'EMPLOI À 30 MOIS AU 1ER DÉCEMBRE 2021

■ Niveau

Professions intermédiaires : **4**
Cadres et professions intellectuelles supérieures : **3**

■ Employeur

Privé : **7**

■ Localisation

Province : **5**
Ile-de-France (hors Paris) : **2**

■ Mode d'obtention*

Grâce à internet (dépôt CV en ligne, annonce, rubrique recrutement) : **5**
Par réseau professionnel : **2**

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

■ Secteur d'activité

Finance et assurance : **3**
Industrie : **2**
Commerce, transports, hébergement et restauration : **2**

■ Perception de la rémunération

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

■ Perception de l'emploi

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

→ En définitive :

- **Aucun** ne recherche un autre emploi
- **6** sont satisfaits de leur emploi

Emplois ? Missions ?



■ Emplois et missions

Responsable commercial : Vente, gestion de portefeuilles clients, relation clients
Chargé de mission grands comptes nationaux * : Déploiement et suivi des contrats, analyse des données afin d'améliorer la performance
Technico-commercial : Gestion commerciale, technique et administrative
Attaché commercial : Développement, suivi et administration commerciale
Chargé d'affaires : Gestion d'un portefeuille client, réponse aux appels des clients professionnels et particuliers, relance des prospects
Conseiller bancaire digital : Vente de produits bancaires, réponse aux appels entrants, traitement des objections
Conseiller en assurance : Développement et gestion du portefeuille de l'agence

** Emploi déjà occupé avant l'obtention de la LP*

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](#).

■ POUR ALLER PLUS LOIN

Le devenir des diplômés UVSQ des années précédentes :

► www.uvsq.fr/enquetes
rubrique « Devenir des promotions ».



www.uvsq.fr/enquetes
Bureau des Enquêtes et Analyses