

LE DEVENIR DES DIPLÔMÉS DE LICENCE PROFESSIONNELLE - UVSQ 2019-2020

Enquête menée auprès de la promotion des diplômés 2020, 30 mois après l'obtention du diplôme. Ces données sont représentatives de la situation des répondants au 1^{er} décembre 2022.



Commerce et distribution
Parcours Management
et marketing des réseaux de distribution



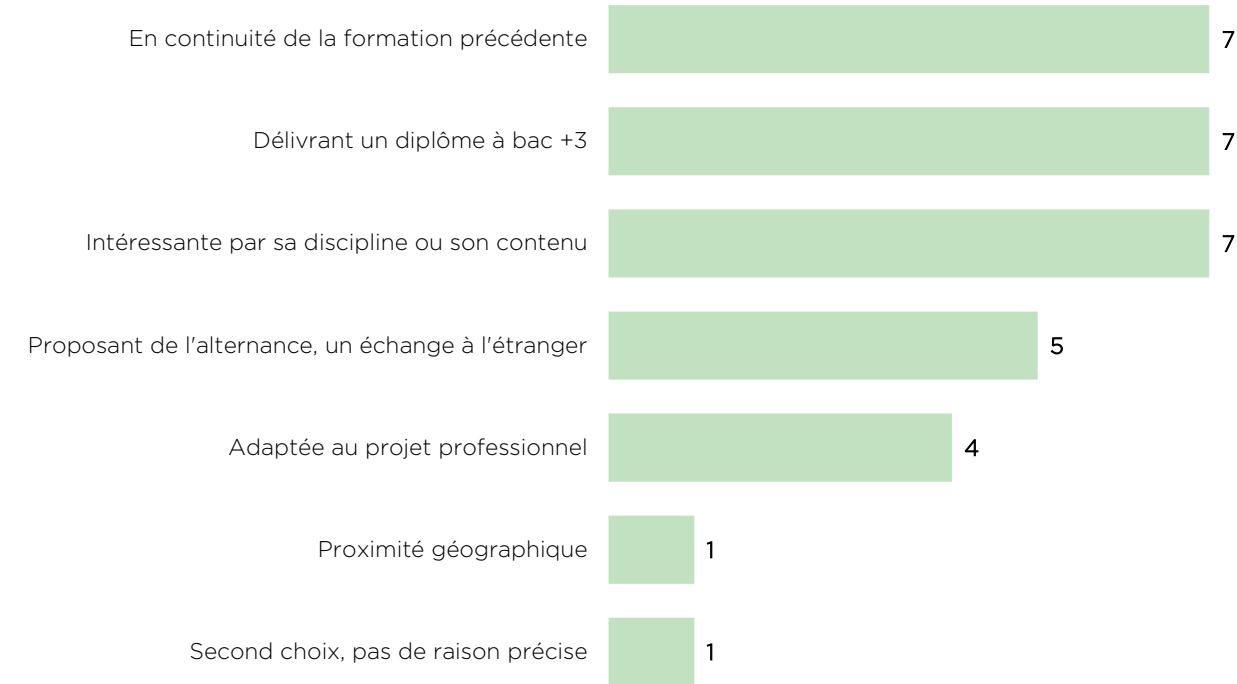
LA PROMOTION 2019-2020



11 en alternance, 1 en formation initiale classique
4 Bac Techno, 4 Bac ES, 2 Bac S, 2 Bac Pro
7 hommes, 5 femmes
Age médian* à l'obtention du diplôme : 22 ans - **la moitié a 22 ans (sur 10 répondants)*
9 ont poursuivi leurs études : 1 pendant 1 an, 8 pendant 2 ans

■ Choix de la formation*

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



■ **Recommandation de la formation**
10 la préconisent

■ **Projet professionnel**
3 en termes de secteur
2 en termes de métier
7 sans projet

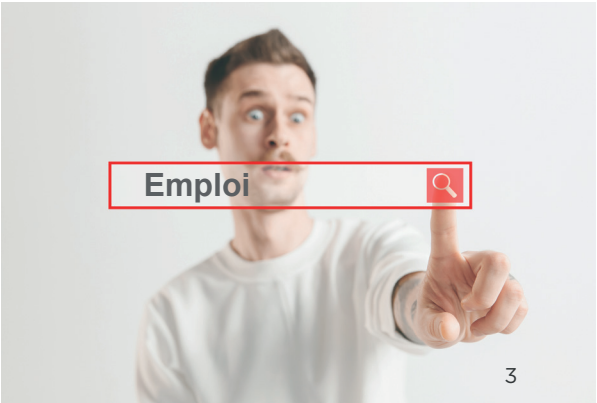
▶ 3 ont vu leur projet conforté par la formation

L'ACCÈS À L'EMPLOI (hors alternance et financement d'études)

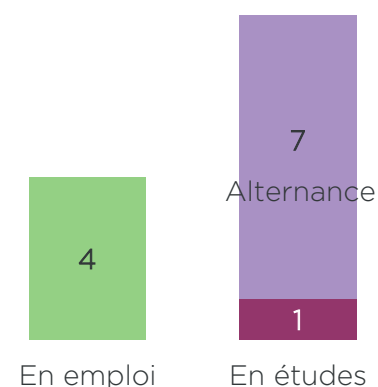
■ **Temps médian* d'accès au 1^{er} emploi**
9 mois (sur 8 répondants)

**La moitié a obtenu son 1^{er} emploi 9 mois après le diplôme*

■ **Nombre d'emplois depuis la Licence professionnelle**
10 ont exercé un seul emploi
2 n'ont jamais exercé d'emploi



LA SITUATION AU 1^{er} DÉCEMBRE 2021



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

■ Type de contrat

CDI : **3**
CDD - Intérim : **1**



“ **3** diplômés occupent le même emploi
30 mois après l'obtention de sa
Licence professionnelle, qu'à 18 mois „



■ A 18 MOIS

■ Temps de travail

Temps plein : **4**

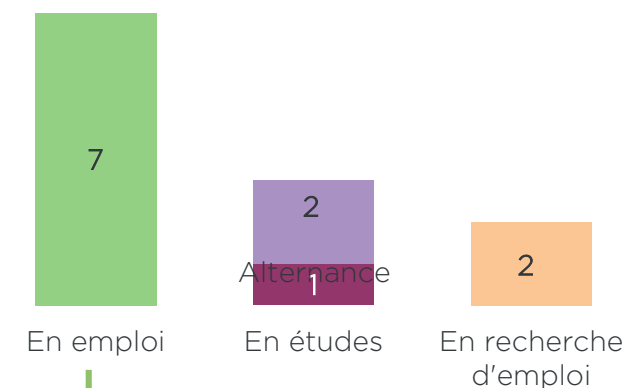
■ Salaire net mensuel, avec majoration mensuelle* (primes, indemnités) -
équivalent temps plein - *Avant imposition à la source

Non indiqué, effectifs insuffisants

■ Majoration annuelle (primes, indemnités, 13^{ème} mois, heures supplémentaires)

Non indiqué, effectifs insuffisants

LA SITUATION AU 1^{er} DÉCEMBRE 2022



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

■ Type de contrat

CDI - Fonctionnaire : **7**

■ A 30 MOIS

■ Temps de travail

Temps plein : **7**

■ Salaire net mensuel, avec majoration mensuelle* (primes, indemnités) -
équivalent temps plein - *Avant imposition à la source

Non indiqué, effectifs insuffisants

■ Majoration annuelle (primes, indemnités, 13^{ème} mois, heures supplémentaires)

Non indiqué, effectifs insuffisants

L'EMPLOI À 30 MOIS AU 1^{ER} DÉCEMBRE 2022

■ Niveau

Professions intermédiaires : **4**
Employés : **2**
Cadres et professions intellectuelles supérieures : **1**

■ Employeur

Privé : **7**

■ Localisation

Île-de-France (hors Paris) : **6**

■ Mode d'obtention*

Grâce aux contacts lors de la poursuite d'études (stage, alternance) : **4**
Grâce à internet (dépôt CV en ligne, annonce, rubrique recrutement) : **2**
Par réseau professionnel : **1**

■ Secteur d'activité

Commerce, transports, hébergement et restauration : **5**
Informatique et communication : **1**
Industrie : **1**

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

■ Adéquation de l'emploi

- Avec le domaine de formation : **5**
- Avec un niveau Bac+3 : **4**

■ Satisfaction dans l'emploi

- Du niveau de responsabilité : **7**
- Des missions : **6**
- Des conditions de travail : **5**
- Du niveau de rémunération : **5**

→ En définitive :

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

Emplois ? Missions ?



■ 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

Pour consulter l'ensemble des emplois et missions de la formation Commerce et distribution Parcours Management et marketing des réseaux de distribution occupés depuis 2008, cliquez [ici](#).