

■ Mention Management

Parcours Management Stratégique et Changement (MSC)

La promotion 2016

- 80 inscrits - 78 diplômés - 78 ont pu être contactés
- 44 répondants à l'enquête : 32 en alternance, 9 formation initiale classique, 3 en formation continue
- 14 Bac Techno, 13 Bac ES, 11 Bac S, 4 autre (bac étranger, dispense ou équivalence), 2 Bac L
- 26 femmes - 18 hommes
- Age médian * à l'obtention du master : 24 ans
* La moitié a 24 ans (sur 43 répondants)

■ Choix de la formation*



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

■ Projet professionnel

20 en termes de secteur
10 en termes de métier
14 sans projet

} 26 ont vu leur projet conforté par la formation

Les parcours d'études

■ Poursuite d'études

Certains ont pu suivre plusieurs formations de 2016-17 à 2018-19
Entre l'obtention du Master et le moment de l'enquête,
2 diplômés ont poursuivi ou repris leurs études

■ Raisons

Certains ont pu indiquer plusieurs raisons pour cette poursuite d'études
1 pour préparer, réussir un concours de la fonction publique

■ Durée

2 ont poursuivi 1 an

■ Type

2 dans une autre formation qu'un 2^{ème} M2 ou un doctorat

Accès à l'emploi (hors alternance et financement d'études)

■ Temps médian * d'accès au 1^{er} emploi (hors alternance et financement d'études)

1 mois (sur 43 répondants)
* La moitié a obtenu son 1^{er} emploi 1 mois après le master

■ Nombre d'emplois depuis le master

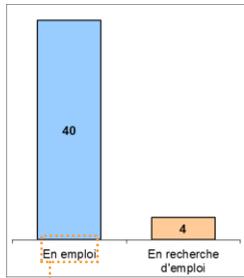
21 ont exercé un seul emploi
21 ont exercé 2 emplois
2 ont exercé 3 emplois ou plus

Promo 2016

■ Mention Management

Parcours Management Stratégique et Changement (MSC)

La situation à 18 mois au 1^{er} décembre 2017

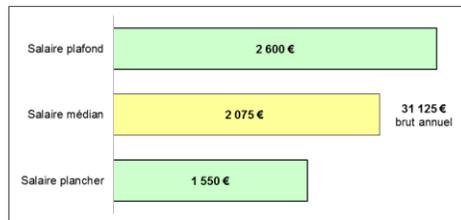


Les caractéristiques de l'emploi (hors alternance et financement d'études)

- **Mode de financement**
 CDI - Fonctionnaires : 33
 CDD - Intérim : 7

Temps de travail
 Temps plein : 40

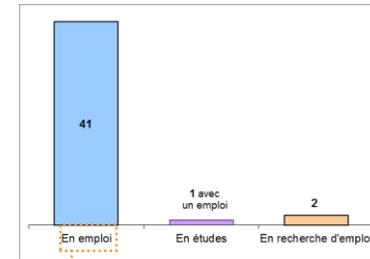
■ **Salaire net mensuel (équivalent temps plein)**



- **Majoration (prime, 13ème mois)**
 27 en perçoivent
 10 n'en perçoivent pas
- **Montant de la majoration**
 173 € (médiane, nette mensuelle)
 2 600 € (médiane, brute annuelle)

Salaire médian : La moitié gagne plus de 2 075 €. 80% des diplômés (27 sur 34) gagnent entre 1 550 € et 2 600 €.

La situation à 30 mois au 1^{er} décembre 2018

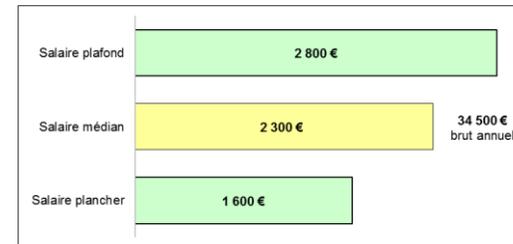


Les caractéristiques de l'emploi (hors alternance et financement d'études)

- **Mode de financement**
 CDI - Fonctionnaires : 36
 CDD - Intérim : 3
 Indépendants : 2

Temps de travail
 Temps plein : 41

■ **Salaire net mensuel (équivalent temps plein)**



- **Majoration (prime, 13ème mois)**
 32 en perçoivent
 8 n'en perçoivent pas
- **Montant de la majoration**
 208 € (médiane, nette mensuelle)
 3 125 € (médiane, brute annuelle)

Salaire médian : La moitié gagne plus de 2 300 €. 80% des diplômés (30 sur 37) gagnent entre 1 600 € et 2 800 €.

➔
 27 diplômés occupent le même emploi
 30 mois après l'obtention du Master, qu'à 18 mois

Promo 2016

■ Mention Management

Parcours Management Stratégique et Changement (MSC)

L'emploi à 30 mois au 1^{er} décembre 2018

■ Niveau

Cadres et professions intellectuelles supérieures : 29
Professions intermédiaires : 9
Professions libérales et indépendants : 2

■ Employeur

Public, semi-public : 36
Privé : 4
Association : 1

■ Localisation

Ile-de-France (hors Paris) : 32
Province - DOM : 5
Paris : 3
Etranger : 1

■ Perception de la rémunération

- 27 considèrent que leur salaire est en adéquation avec leur formation de master
- 23 sont satisfaits de leur niveau de rémunération

■ Perception de l'emploi

- 38 sont satisfaits de leurs conditions de travail
- 36 sont satisfaits de leur niveau de responsabilité
- 34 sont satisfaits de leurs missions
- 33 considèrent que leur emploi correspond à un niveau Bac +5
- 33 estiment que leur emploi correspond à leur domaine de master



En définitive :

- 34 sont satisfaits de leur emploi
- 9 recherchent un autre emploi

■ Mode d'obtention*

A la suite d'un emploi, stage, alternance (promotion, transformation contrat) : 16
Par candidature spontanée : 9
Grâce à une annonce (internet, journal) : 8
Par relations professionnelles : 6
Suite au dépôt de CV sur internet, sur un réseau social professionnel : 5
Par un organisme (Pôle emploi, APEC, mission locale) : 2
Grâce à la réussite à un concours : 2
Grâce à une création d'entreprise : 2
Par un cabinet de recrutement, un chasseur de têtes, une agence d'intérim : 1
Par un autre mode : 1

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

■ Secteur d'activité

Commerce, transports, hébergement et restauration : 9
Conseil, ingénierie et études : 7
Industrie : 6
Informatique et communication : 6
Services (location, RH, sécurité, nettoyage, aménagement, voyages...) : 5
Finance et assurance : 2
Construction : 2
Enseignement : 1
Organisations et services divers à la personne : 1

Diplômés

UVSQ

Promo 2016

■ Mention Management

Parcours Management Stratégique et Changement (MSC)

DEFIP - Formation et pilotage
Bureau des Enquêtes et Analyses

■ Emplois

- Consultant en conduite du changement
- Consultant en management de l'innovation
- Consultant en système d'information
- Consultant en transformation digitale
- Consultant SIRH
- Consultant application

- Consultant en gestion de projet
- Conseiller en création d'entreprise
- Ingénieur conseil
- Directeur général d'une concession automobile
- Chef d'entreprise
- Secrétaire général
- Manager commercial
- Responsable administration des ventes
- Responsable comptes clés
- Responsable de conditionnement NRO (Nœud de Réseau Optique)
- Responsable de secteur
- Responsable formation clients
- Responsable RH
- Spécialiste distribution et vente de voitures
- Spécialiste en gouvernance et reporting (Governance and reporting specialist)
- Chef de projet MOA
- Chef de projet technologique
- Ingénieur d'affaires
- Chargé d'affaires
- Développeur d'affaires (Business developer)
- Commercial *
- Marketeur - Monteur d'offres
- Support aux opérations commerciales et aux offres
- Support commercial
- Support de vente aéronautique

- Assistant commercial
- Assistant commercial

- Assistant marketing
- Chargé de conférence
- Chargé de marketing
- Chargé de recrutement et de recherche confirmé
- Chargé de RH et de recrutement
- Chef de groupement
- Gestionnaire de compte (Account manager)
- Technicien en sécurité financière

■ Missions

- Analyse, conseil, développement
- Aide au cadrage, conception et ajustement de dispositif, déploiement
- Gestion de projet, conduite de changement, analyse du besoin
- Conduite du changement, conception, maintien en condition opérationnelle
- Audit, aide au choix, accompagnement du client
- Conduite du changement sur l'implémentation de solution informatique, réalisation des supports et formation des futurs utilisateurs

- Conseil financier, juridique et fiscal sur la création d'entreprise
- Accompagnement des clients
- Responsabilité du marketing

- Management des RH, gestion financière et juridique, supervision de la communication
- Responsabilité d'un rayon, management d'une équipe
- Gestion commerciale, facturation, management d'équipe
- Gestion de portefeuille client, vente de produits
- Innovation, management, pilotage
- Management d'équipe, assurance de la sécurité des agents et des clients
- Vente, management, développement
- Responsabilité de la relation marque-employeur, recrutement, gestion de la diversité et de la mixité
- Relation avec les clients, lancement de produit, suivi du transport

- Formation, communication, gestion de projet

- Prospection commerciale, vente, suivi de projet
- Management d'équipe, responsabilité de projet
- Management de commerciaux, relation avec les clients, gestion d'un portefeuille client
- Réponse aux appels d'offres, relation client, négociation des contrats
- Élaboration d'offres de marché sur mesure, accompagnement à la vente (création d'outils, formation)
- Support aux équipes commerciales et aux responsables qualité, intégration d'outils de pilotage des offres
- Management de projet
- Gestion financière d'un programme de défense, reporting auprès de la direction générale, encadrement d'une équipe
- Gestion de projets transversaux, amélioration et facilitation des process internes, centralisation des dépenses budgétaires du département commercial
- Participation à l'ensemble du système commercial, gestion de la publicité, des plaquettes de communication et de la base de données clients, organisation de salon
- Création de présentation, étude sur le terrain
- Organisation de conférences, animation, lien avec les intervenants
- Reporting, programmation de site internet, résolution des problèmes client
- Identification et qualification des candidats, suivi des missions de recrutement
- Recrutement, accompagnement des salariés dans leur évolution de carrière
- Gestion du patrimoine immobilier, gestion RH
- Suivi client, intégration, formation
- Lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme

Diplômés

Promo 2016

* Emploi déjà occupé avant l'obtention du Master