

■ Commercialisation de produits et services, parcours Vente et Commercialisation nationale et internationale des Produits de la Cosmétique Parfumerie (VCPCP)

L'UVSQ enquête chaque année les diplômés de Licence Professionnelle sur leur devenir.  
Les emplois et les missions occupés par les diplômés 2011 à 2015, 30 mois après la LP, sont renseignés ici.

DEFIP - Formation et pilotage  
Bureau des Enquêtes et Analyses

UVSQ

Emplois & Missions

La promotion 2015, 30 mois après la LP

■ Emplois

Responsable d'une parfumerie  
Conseiller en soins esthétiques  
Conseiller vente  
Assistant commercial export

■ Missions

Organisation des tâches, management, conseil client  
Gestion d'un institut, de la caisse et des commandes, prise en charge des clients  
Vente, gestion des stock, accueil clients  
Saisie des commandes, gestion logistique, administration

La promotion 2014, 30 mois après la LP

■ Emplois

Manager  
Délégué commercial  
Chargé de relation entreprise \*

Conseiller commercial bancaire

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

■ Missions

Encadrement d'équipe, gestion du fonctionnel  
Développement de portefeuille client et du chiffre d'affaires, fidélisation  
Collecte de la taxe d'entreprise, négociation des contrats d'apprentissage avec les entreprises, recrutement des futurs étudiants et placement en entreprise  
Commercialisation et vente, conseil, traitement administratif

La promotion 2013, 30 mois après la LP

■ Emplois

Responsable adjoint de magasin  
Responsable de secteur  
Responsable de stand  
Manager de vente \*  
Manager cosmétique  
Assistant achat  
Agent commercial  
Assistant de communication  
Conseiller de formation

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

■ Missions

Vente, management, tenue générale du magasin  
Formation, suivi du chiffre d'affaires, merchandising  
Vente, organisation, management  
Gestion d'équipe, suivi des résultats, gestion fonctionnelle des rayons  
Management d'équipe, réalisation de commandes, négociation avec les marques  
Gestion des relations avec les fournisseurs, suivi de produit, contrôle qualité  
Développement du chiffre d'affaires  
Relations presse, community management  
Responsabilité des admissions et des partenariats, gestion commerciale

Diplômés

■ Commercialisation de produits et services, parcours Vente et Commercialisation nationale et internationale des Produits de la Cosmétique Parfumerie (VCPCP)

L'UVSQ enquête chaque année les diplômés de Licence Professionnelle sur leur devenir.  
Les emplois et les missions occupés par les diplômés 2011 à 2015, 30 mois après la LP, sont renseignés ici.

DEFIP - Formation et pilotage  
Bureau des Enquêtes et Analyses

Emplois & Missions

La promotion 2012, 30 mois après la LP

■ Emplois

Attaché commercial cosmétique  
.....  
Ingénieur commercial  
.....  
Manager client  
.....  
Gérant d'une entreprise de conseil en investissement  
.....  
Assistant commercial - Négociateur  
.....  
Formateur  
.....  
Chargé de communication et de support des ventes  
.....  
  
Assistant marketing  
.....  
Assistant en régie commerciale  
.....  
Chargé de fichiers clients  
.....  
Vendeur luxe  
.....  
Hôte commercial  
.....  
Conseiller de vente  
.....  
Conseiller de vente  
.....  
Téléopérateur

■ Missions

Animation de parfumeries (vente de produits aux consommateurs), formation des équipes aux nouveautés, suivi et gestion des évolutions du chiffre d'affaires du réseau  
Développement d'un portefeuille clients, prospection, prise de RDV  
Prospection, développement et suivi commercial  
Gestion, administration, activité de service à la personne  
Négociation client, saisie et réception de commandes, gestion administrative  
Formation des équipes de vente, organisation de la logistique, création d'outils d'aide à la vente  
Création de la communication institutionnelle, communication interne, suivi de la communication du chiffre d'affaires et de la force de vente  
Analyse des marchés cosmétiques, définition des prix d'achat et de vente, analyse des statistiques de vente  
Gestion de l'achat de campagnes publicitaires et du portefeuille client, optimisation de la publicité  
Gestion de bases de données, reporting, analyse  
Conseil, prospection, fidélisation  
Vente de billets et de produits en boutique, négociation fournisseurs  
Augmentation du chiffre d'affaires, gestion de l'indice de vente et de la boutique  
Vente assistée, conseil, gestion administrative et clientèle, encaissement, merchandising  
Prospection téléphonique

La promotion 2011, 30 mois après la LP

■ Emplois

Chef de projet en marketing opérationnel  
.....  
Technico-commercial  
.....  
Commercial  
.....  
Assistant chef de produit  
.....  
Assistant export  
.....  
Conseiller privé  
.....  
Conseiller de vente  
.....  
Responsable de formation beauté  
.....  
Assistant formation  
.....  
  
Chargé de mission RH

■ Missions

Elaboration et mise en œuvre de plans de communication multicanale  
Vente de packaging, prospection, gestion de commandes  
Gestion d'un portefeuille client, développement du secteur  
Développement de produits et d'outils de communication, gestion de réseaux sociaux  
Prise de commandes, gestion administrative, tarification  
Conseil patrimoine, suivi de dossiers clients  
Accueil des clients, gestion du magasin  
Définition, développement et suivi de la stratégie de formation  
Établissement de programmes et de devis de formation personnalisée, création de supports de formation pour l'ensemble des produits, organisation de sessions de formation  
Recrutement, enquête de rémunération, gestion de l'expatriation

Diplômés