

■ Techniques de Commercialisation (TC)

L'UVSQ enquête chaque année les diplômés de DUT sur leur devenir.

Les emplois et les missions occupés par les diplômés 2007 à 2015, 30 mois après le diplôme, sont renseignés ici.

La promotion 2015, 30 mois après le DUT

■ Emplois

Assistant commercial
Assistant commercial et RH
Chargé de formation en qualité
Chef de rayon
Voyageur, Représentant et Placier (VRP)
Steward (personnel navigant commercial)

■ Missions

Développement des services marketing, communication
Gestion administrative, relation avec les clients, management
Coordination des actions de formation, veille stratégique, benchmarking, mise en cohérence des pratiques de formation
Management d'équipe, optimisation du chiffre d'affaires, gestion administrative des commandes
Vente, prospection, démarchage
Gestion de la sécurité, accueil des clients, service de boissons et de snacks

La promotion 2014, 30 mois après le DUT

■ Emplois

Commercial
Réceptionniste

■ Missions

Prospection, vente, gestion de la clientèle
Accueil des clients, traitement des réservations, vente des prestations de l'hôtel

La promotion 2013, 30 mois après le DUT

■ Emplois

Chargé d'opérations commerciales

Maître d'hôtel
Conseiller clientèle
Vendeur
Chargé de mission développement et communication

Agent de médiation
Technicien de circulation ferroviaire
Assistant pédagogique

■ Missions

Mise en place d'opérations commerciales, gestion de la satisfaction et des réclamations clients, mise en place d'événements et d'animations
Gestion du service en salle et de la réception
Vente de produits de maroquinerie de luxe, conseil auprès des clients
Vente de produit, gestion de la SAV et de la hotline
Développement de l'activité, du réseau, de la reconnaissance et de la visibilité locale d'une association, accompagnement au recrutement et à la formation des bénévoles et des salariés
Lutte contre les incivilités dans les transports, création de lien social, orientation des usagers
Aiguillage des trains, triage de wagons, manœuvre, formation
Accompagnement des professeurs en classe, identification des élèves en difficulté, aide aux devoirs

La promotion 2012, 30 mois après le DUT

■ Emplois

Technico-Commercial
Commercial
Conseillère clientèle assurance
Conseiller clientèle
Conseiller clientèle réseau
Adjoint au chef de cellule stratégie et pilotage
Archiviste

■ Missions

Prospection, vente, fidélisation
Prospection, vente, marketing
Vente, conseil, administration
Conseil, vente et prospection

Gestion des commandes et saisie des archives

➤ DUT - IUT de Mantes-en-Yvelines

■ Techniques de Commercialisation (TC)

L'UVSQ enquête chaque année les diplômés de DUT sur leur devenir.

Les emplois et les missions occupés par les diplômés 2007 à 2015, 30 mois après le diplôme, sont renseignés ici.

La promotion 2011, 30 mois après le DUT

■ Emplois

Responsable de bijouterie
Responsable développement
Hôte d'accueil

■ Missions

Management, merchandising, vente
Marketing, communication, recrutement
Standard, accueil client

La promotion 2010, 30 mois après le DUT

■ Emplois

Technico-commercial
Assistant commercial
Assistant en redéploiement PLV
Agent commercial de vente de voyage
Attaché de clientèle
Conseiller d'accueil
Conseiller de vente
Employé de magasin
Hôte service client
Fleuriste - Vendeur

■ Missions

Fidélisation et développement de portefeuilles clients
Relation client, gestion des commandes
Intermédiation entre les sociétés de cosmétique et les sociétés de montage PLV
Organisation de voyages, vente de billets
Conseil, accueil, vente
Vente de produits bancaires et conseil clients

Mise en rayon, étiquetage, conseil clients
Gestion de la caisse et de la trésorerie, service client
Vente, conseil clientèle, gestion du stock

La promotion 2009, 30 mois après le DUT

■ Emplois

Contrôleur
Manager « métier » fruits et légumes, poissonnerie
Conseiller bancaire
Technico-commercial
Promoteur des ventes en Génie des Systèmes Automatisés (GSA)
- Grande Surface Spécialisée (GSS)
Conseiller commercial
Attaché de clientèle
Vendeur
Chargé logistique
Jeune au pair

■ Missions

Contrôle des flux financiers, des marchandises, du respect des procédures de sécurité, management des équipes de vente
Gestion de l'équipe, des commandes et des prix
Vente et conseiller auprès des clients
Gestion de portefeuille client
Développement de l'activité commerciale, maximisation de la commercialisation des produits

Gestion de la vente, du merchandising et du stock
Intégration du transport de voitures sur des bateaux
Garde d'enfants

■ Techniques de Commercialisation (TC)

L'UVSQ enquête chaque année les diplômés de DUT sur leur devenir.

Les emplois et les missions occupés par les diplômés 2007 à 2015, 30 mois après le diplôme, sont renseignés ici.

La promotion 2008, 30 mois après le DUT

■ Emplois

Conseiller bancaire
Technicien bancaire
Comptable
Gestionnaire de copropriété
Analyste d'exploitation informatique
Responsable commercial
Responsable de projet
Attaché commercial
Assistant chargé d'affaires
Assistant de terrain
Agent commercial
Conseiller d'accueil
Assistant d'éducation (2)

■ Missions

Montage de prêts à la consommation, suivi du portefeuille client

Gestion de la comptabilité et de la paie
Administration d'immeubles
Supervision de serveurs, suivi des traitements informatiques
Achat et commercialisation de véhicules
Déploiement de projet, gestion de l'organisation et des méthodes
Développement de contrats
Gestion des offres commerciales
Gestion de projets marketing
Prospection, estimation, visite clientèle

Accompagnement éducatif, soutien scolaire

La promotion 2007, 30 mois après le DUT

■ Emplois

Conseiller clientèle grand public
Assistant commercial
Conseiller financier
Responsable de rayon
Attaché clientèle
Attaché clientèle
Courtier en prêt immobilier
Chargé des relations entreprises-formations

■ Missions

Gestion et exploitation d'un portefeuille de 1 000 clients
Planification des formations informatiques, facturation, contacts clients

Gestion du personnel et gestion économique
Gestion des rendez-vous clients, accueil, prospection
Gestion portefeuilles clients, prospection, vente
Négociation commerciale, gestion des relations clients et bancaires
Création de partenariats et pérennisation des relations avec les entreprises, organisation événements, recrutement candidats à l'apprentissage