

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

L'UVSQ enquête chaque année les diplômés de Licence Professionnelle sur leur devenir.  
Les emplois et les missions occupés par les diplômés 2008 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

Ingénieur commercial en terres polluées

Conseiller commercial  
Technico-commercial dans l'éclairage

■ Missions

Développement de portefeuilles clients sur le marché des terres polluées auprès des entreprises du BTP, réflexion sur les grands projets territoriaux, proposition de solutions de valorisation ou de traitement de terres polluées dans le respect de la réglementation  
Développement, gestion de portefeuilles, traitement des réclamations  
Rédaction de devis, suivi du service après-vente et des affaires, démarchage

La promotion 2014, 30 mois après la LP

■ Emplois

Responsable de vente  
Ingénieur d'affaires  
Chargé d'affaires  
Conseiller d'accueil et de développement du service client  
Assistant management

■ Missions

Vente, négociation  
Prospection suivi du portefeuille clients  
Vente de prestations, sensibilisation au tri, gestion d'un portefeuille clients  
Accueil, prospection et vente de contrats

La promotion 2013, 30 mois après la LP

■ Emplois

Administrateur des ventes  
Attaché commercial  
Ingénieur commercial  
Technico-Commercial (2)  
Commercial valorisation des déchets

■ Missions

Relation avec la clientèle, préparation de commandes, réalisation de devis, suivi de chantiers  
Développement du chiffre d'affaires, fidélisation de clients, recherche de solutions  
Gestion des appels d'offre et des comptes clients  
Développement du chiffre d'affaires, gestion d'équipes commerciales, pérennisation de la clientèle, visite de chantiers  
Prospection, négociation, réponse aux appels d'offre

La promotion 2012, 30 mois après la LP

■ Emplois

Responsable de prescription  
Responsable de développement commercial  
Ingénieur commercial (2)  
Technico-commercial  
Commercial

■ Missions

Prescription d'affaires en bureau d'études pour maitres d'ouvrage, détection d'affaires  
Vente, relation clients, gestion d'incidents, prospection, étude de marché  
Prospection, développement, fidélisation  
Fidélisation et développement de la clientèle, rédaction de rapports pour la hiérarchie

Diplômés

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

L'UVSQ enquête chaque année les diplômés de Licence Professionnelle sur leur devenir.  
Les emplois et les missions occupés par les diplômés 2008 à 2015, 30 mois après la LP, sont renseignés ici.

DEFIP - Formation et pilotage  
Bureau des Enquêtes et Analyses

Emplois & Missions

La promotion 2011, 30 mois après la LP

■ Emplois

Ingénieur d'affaires .....  
Chargé d'affaires (2) .....  
Chargé d'affaires en gestion de déchets dangereux .....  
Gérant de société en aménagement du territoire .....  
Responsable d'agence de services en bâtiment .....  
Responsable de secteur .....  
  
Chef de projet adjoint .....  
  
Cadre commercial .....  
Attaché commercial .....  
Commercial junior .....  
Technico-commercial (2) .....  
Agent technico-commercial .....  
Négociateur en matières recyclables .....  
Chargé de mission en gestion des taxes .....  
Formateur - Technicien en promotion des ventes .....  
Technicien de maintenance .....  
Chargé de clientèle .....

■ Missions

Suivi de projet, prospection, recrutement et management du personnel  
Gestion et développement de portefeuilles clients, recherche de nouveaux clients  
Gestion de portefeuilles existant, prospection de nouveaux clients, entretien de partenariats  
  
Suivi des clients distributeurs, développement et suivi du chiffre d'affaires (offre de prix, SAV, litige, animation commerciale)  
Coordination des équipes techniques sur les sites de construction d'une usine de dessalement, gestion contractuelle, gestion des risques, suivi client  
Management d'équipe  
Développement commercial, prospection, chauffage  
Constitution et prospection de portefeuilles fournisseurs, réalisation des contrats  
Réponse aux appels d'offres, aide à la réalisation des offres, renouvellement de contrats et d'avenants, démarchage  
Développement de portefeuilles clients  
Achat de matières, relations avec la grande distribution et les collectivités territoriales  
Traitement de fichiers taxes, prospection, fraude, inspection  
Formation des électriciens  
Entretien des chauffages, climatisation  
Gestion de la relation commerciale et du portefeuille client

La promotion 2010, 30 mois après la LP

■ Emplois

Responsable de bureau d'études .....  
Chargé d'affaires .....  
Ingénieur commercial (2) .....  
Ingénieur des ventes .....  
Commercial (2) .....  
Commercial .....  
Attaché commercial .....  
Technico-commercial (2) .....  
Visiteur médical .....  
Chargé de clientèle .....  
Conseiller en communication .....  
Gestionnaire administration des ventes .....

■ Missions

Gestion de contrats et de la qualité dans les transports  
Prospection, fidélisation et choix de clients  
Détection d'opportunités et négociation d'affaires  
  
Prospection d'entreprises, négociation et fidélisation, gestion de portefeuilles clients  
Réponse téléphonique, rédaction de devis, classement  
Gestion de portefeuilles clients, édition de devis, conseil financier  
Vente de produits, gestion de portefeuilles clients, prospection  
Prospection de médecins et de pharmaciens  
Gestion de portefeuilles clients, développement commercial  
Gestion et développement de la clientèle  
Gestion des contrats cadres

Diplômés

