



Le devenir des diplômé-e-s de DUT Techniques de commercialisation - Tarbes *Promotions 2013-14 à 2015-16*


Université Toulouse III Paul Sabatier - Observatoire de la vie étudiante
4 juillet 2019

Taux de réponse et profil des répondants

 **389**
Diplômés

 **290**
Répondants

 **75**
Taux de réponse


 **290**
Répondants de l'analyse¹

Sexe

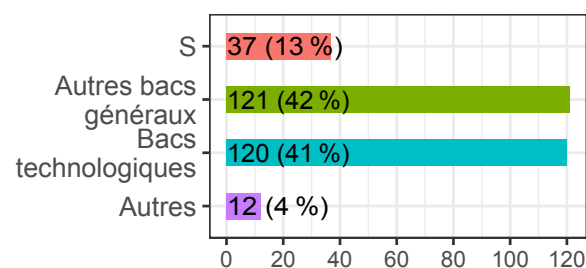
 **162**
Femmes (56 %)

 **128**
Hommes (44 %)

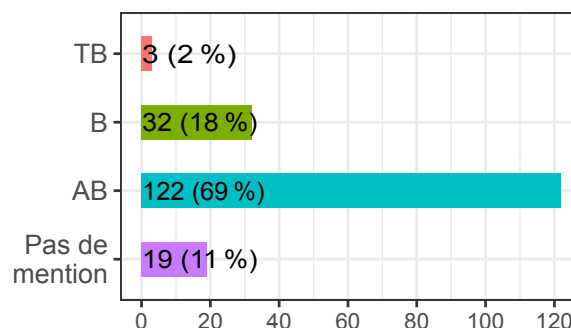
Nationalité

 **6**
Etrangère (2 %)

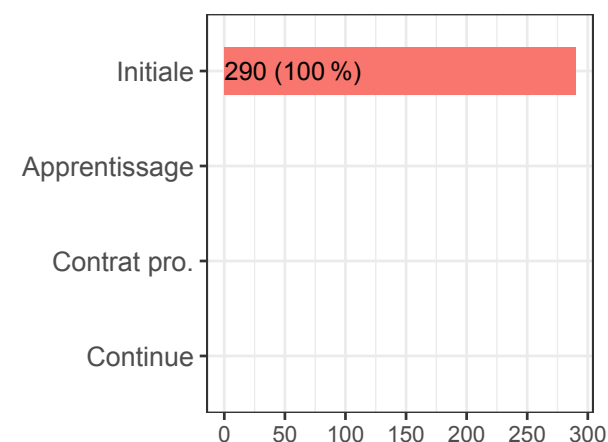
Série de bac



Mention au bac



Régime d'inscription



Bourse

 **50**
Taux de boursiers

¹ Seules les répondant-e-s n'ayant pas interrompu leurs études avant le DUT pendant plus de deux ans entrent dans l'analyse.

Poursuite d'études ou emploi ?



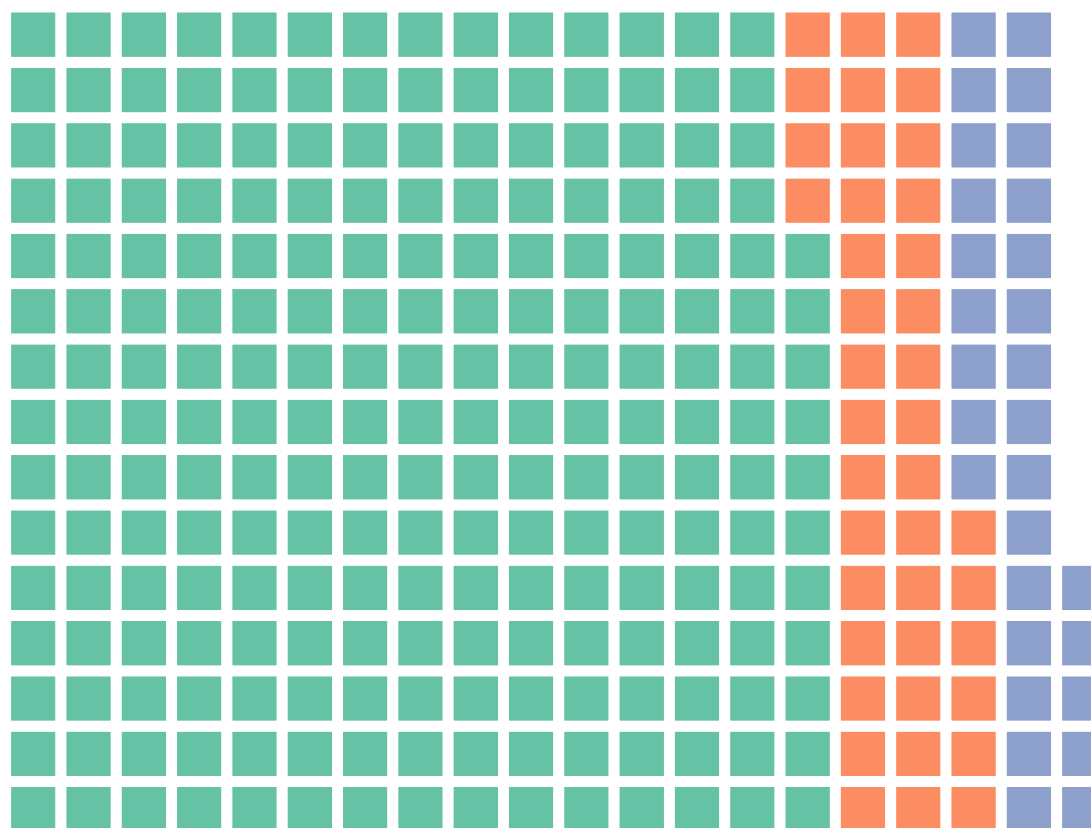
76%
Poursuite d'études
directes



14%
Reprise d'études



10%
Vie active durable
(*yc inactifs*)



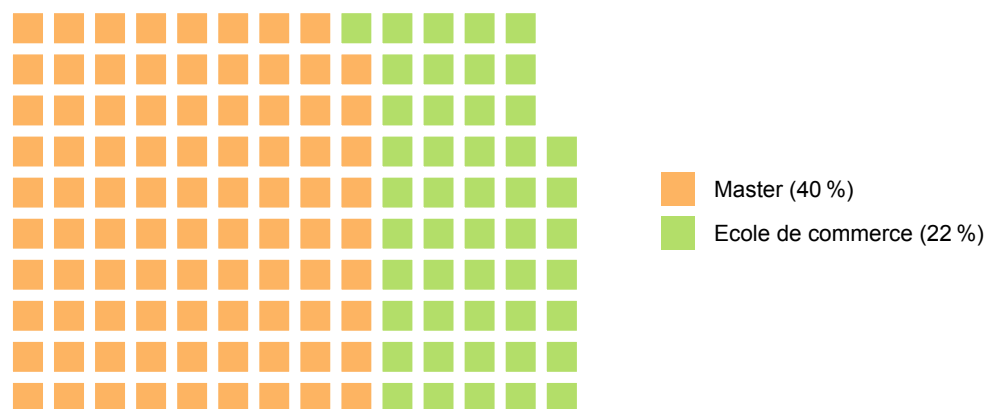
■ Poursuite d'études directe ■ Reprise d'études ■ Vie active durable

Le dernier diplôme visé après le DUT

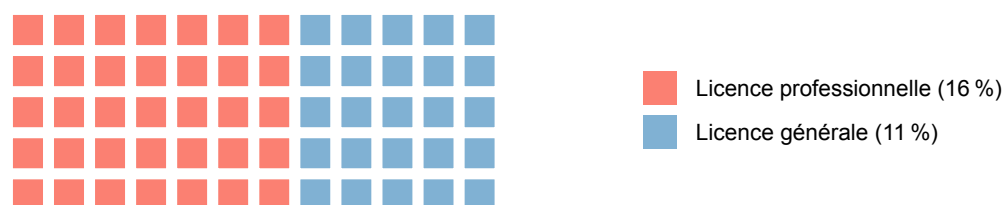
% 62
Poursuite à niveau Bac+5

% 27
Poursuite à niveau Bac+3

Niveau Bac+5



Niveau Bac+3



Diplôme de niveau inférieur et autre



Vie active durable

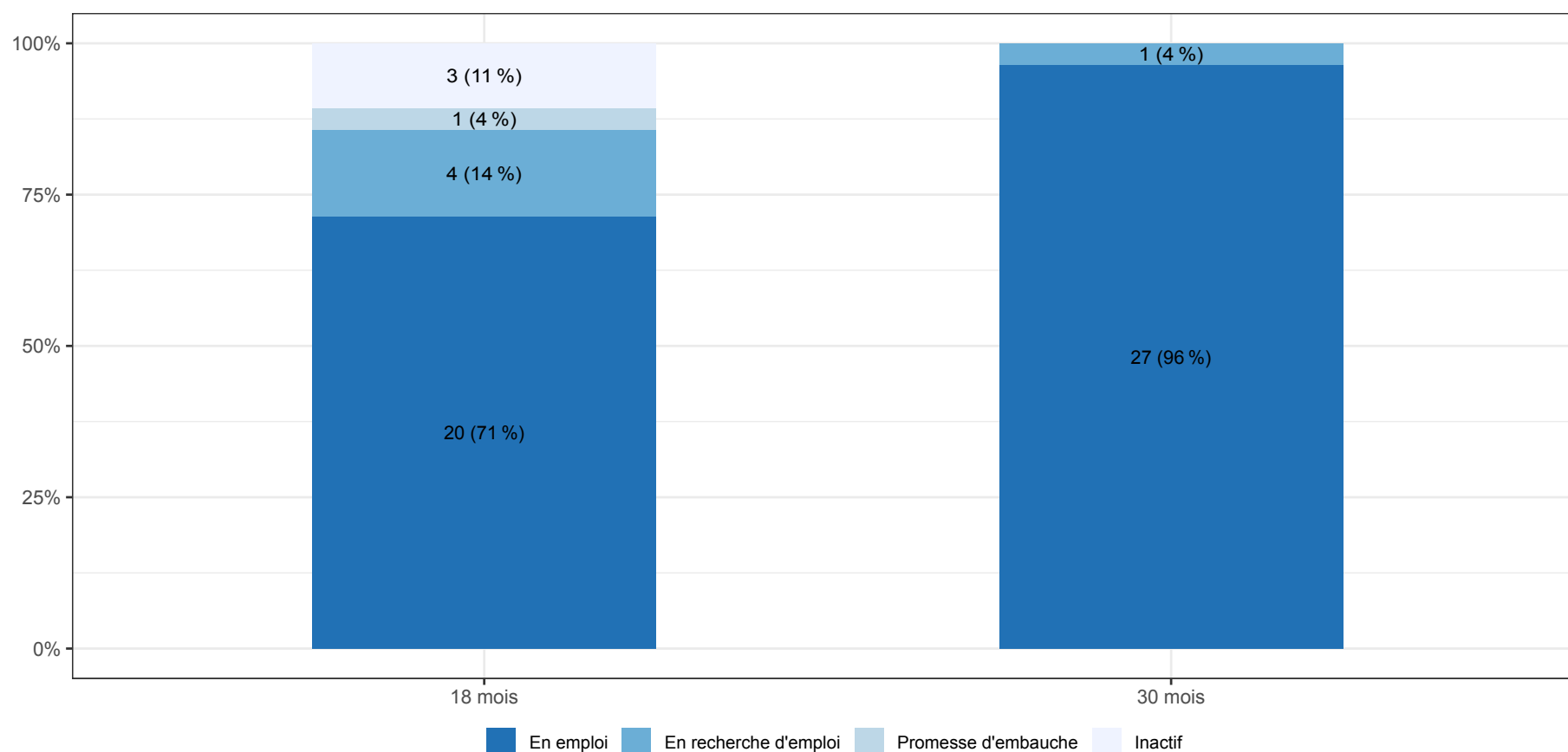


29

Diplômés en vie active durable (10%)

Les indicateurs d'insertion professionnelle sont calculés à partir des diplômés s'étant présentés immédiatement et durablement sur le marché du travail suite à l'obtention du DUT. Ils n'ont donc pas poursuivi d'études et peuvent inclure des diplômés en inactivité.

Situation professionnelle à 18 et 30 mois



Premier Emploi



28

Diplômés ayant occupé au moins un emploi (97 %)



3

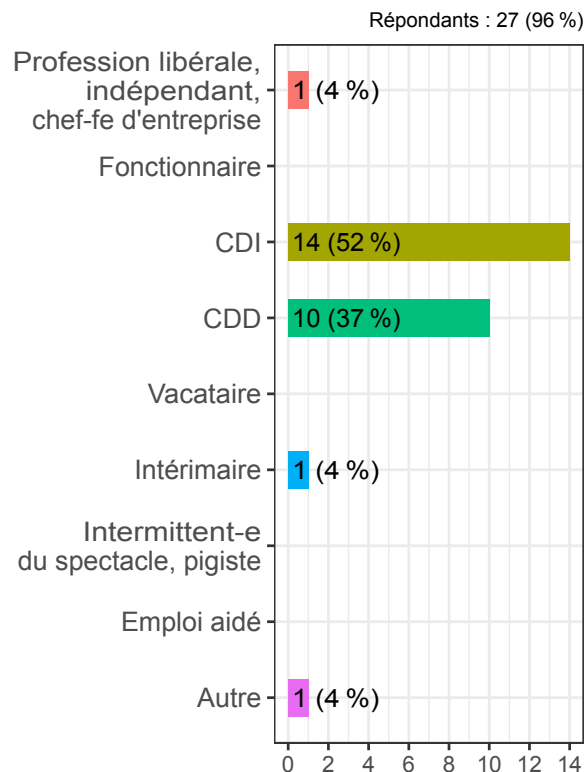
Durée médiane de recherche en mois

Type de contrat



56

Taux de CDI et assimilés

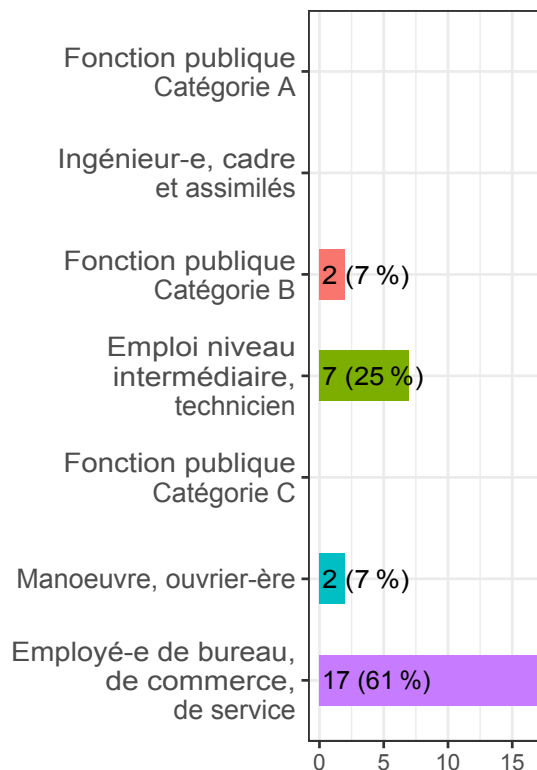


Niveau d'emploi



32

Taux d'emploi de niveau technicien



Temps de travail



86 %

Taux d'emploi à temps plein

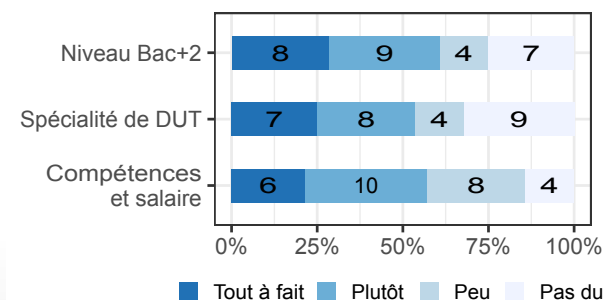
Salaire



1 400

Salaire net médian¹

Adéquation emploi-formation



¹ Primes incluses et pour un emploi à temps plein

Emploi à 18 mois



20

Diplômé(s) en emploi



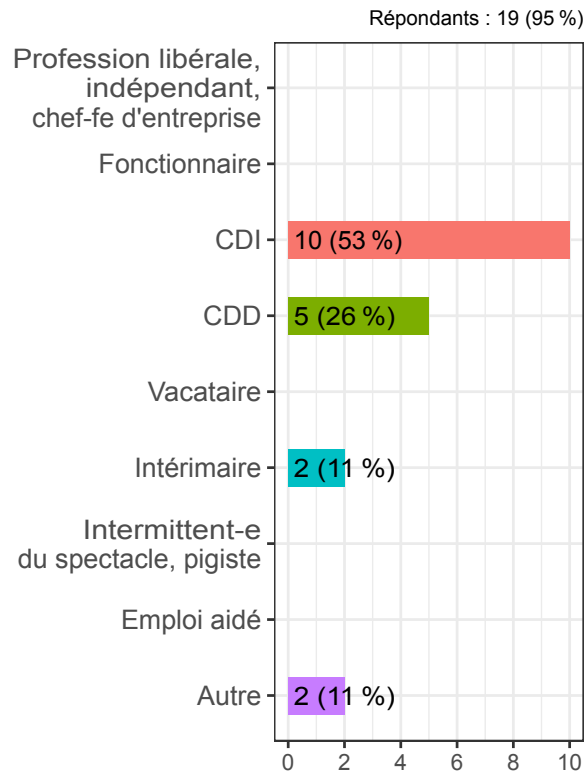
80

Taux d'insertion professionnelle¹

Type de contrat

53

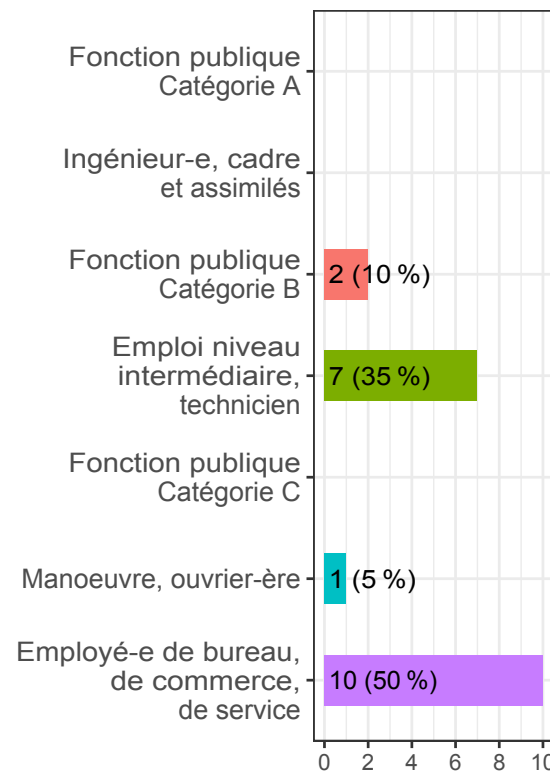
Taux de CDI et assimilés



Niveau d'emploi

45

Taux d'emploi de niveau technicien



Temps de travail



90 %

Taux d'emploi à temps plein

Salaire



1 462

Salaire net médian²

² Primes incluses et pour un emploi à temps plein

¹ Diplômés en emploi / (Diplômés en emploi ou en recherche d'emploi)

Emploi à 30 mois (1)



27

Diplômé(s) en emploi



96

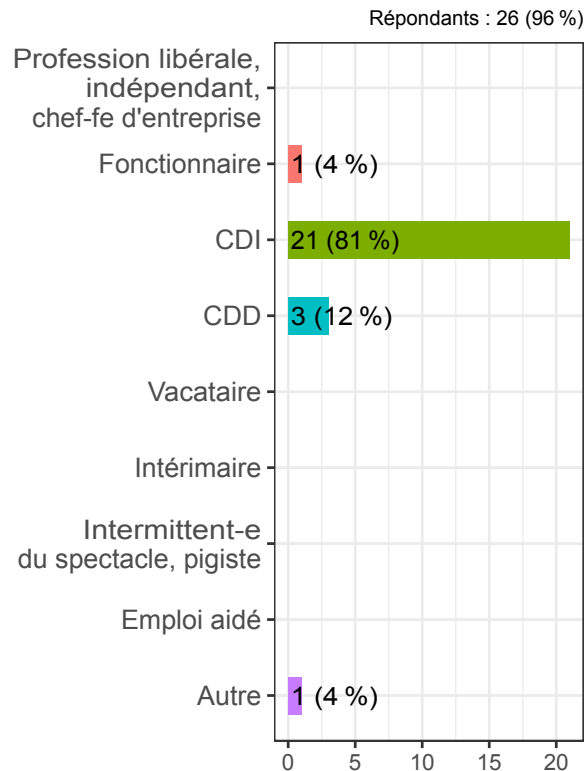
Taux d'insertion professionnelle¹

Type de contrat



85

Taux de CDI et assimilés

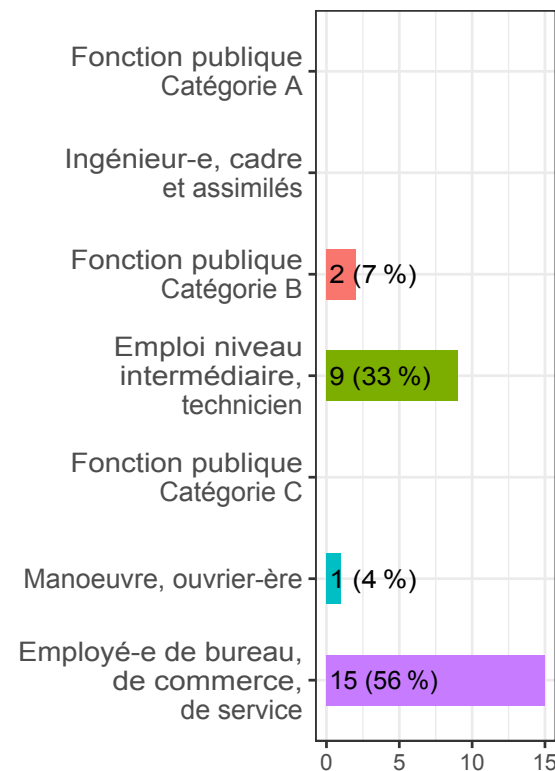


Niveau d'emploi



41

Taux d'emploi de niveau technicien



Temps de travail



96 %

Taux d'emploi à temps plein

Salaire



1 716,5

Salaire net médian²

² Primes incluses et pour un emploi à temps plein en France

¹ Diplômés en emploi / (Diplômés en emploi ou en recherche d'emploi)

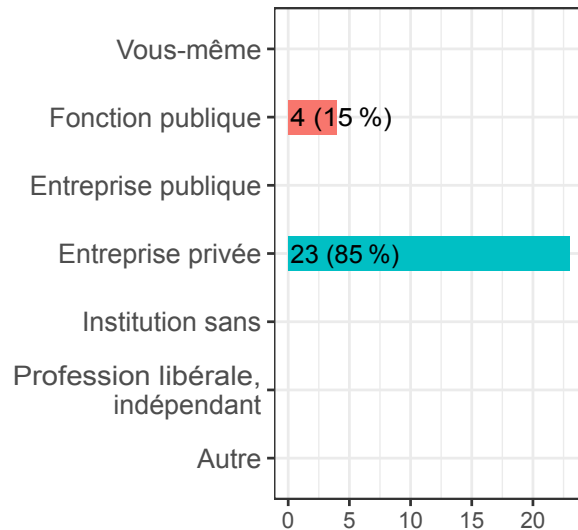
Emploi à 30 mois (2)

Intitulé et missions du poste

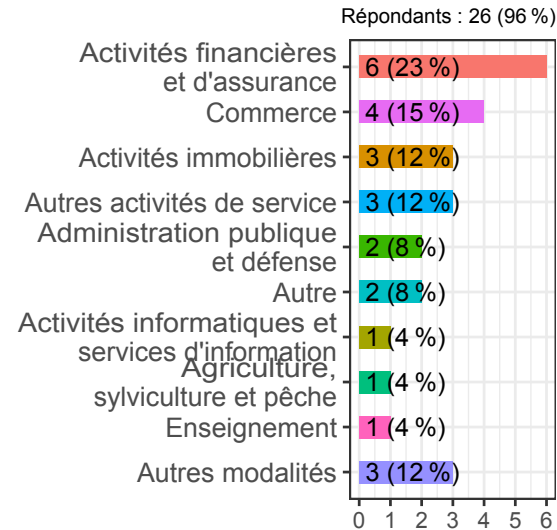
- **Chef de quai** : Gestion d'une équipe de quai, gestion d'une production, qualité de la production
- **Employé commercial** : Renseigner les clients , vente, commandes, animation du point de vente
- **Conseiller clientel** : Commerce -Conseil clientel
- **Agent d'opération commercial** : Vente, commerce
- **Gestionnaire immobilier** : Gestion locative -Transaction -Location -État des lieux -visite - dossier de vente
- **Assistante bancassurance** : Aide agence -Tâches administratives
- **Magasiner préparateur commande** : Prépare les commandes pour les livreurs
- **Conseillé clientèle particuliers** : Conseiller clientèle
- **Conseiller d'accueil** : Accueillir le client, réception des fonds, répondre au téléphone
- **Conseiller en assurance**
- **Chargée de clientèle** : Démarcher une clientèle de particulier et professionnel -Réaliser un diagnostic pour proposer des solutions en adéquation avec le profil de mon prospect - Fidéliser et dynamiser mon portefeuille
- **Responsable du rayon loisirs créatifs** : #NOM?
- **Attachée commerciale** : Développer un secteur, créer de la clientèle et fidéliser les clientst
- **VRP en agricole** : Prospection, prise de rdv, vente, proposition financement et assurance - Négociations directe avant le client
- **Gendarme** : Protéger et servir
- **Fonctionnaire de police** : Protéger et Servir
- **Assistant de projet** : Assistance et soutiens à des jeunes pour reprendre confiance en eux.
- **Store administrator** : Gestion du merchandising -gestion de clientèle -vente
- **Chargé de clientèle** : Service à la clientèle et gestion administrative.
- **Négociateur immobilier** : Responsable du service transaction
- **ADMINISTRATEUR DES VENTES** : RDV clients fournisseurs, commandes, clients solvable, gestion des stocks, trouver les transports
- **Gendarme** : Protéger et servir, enquête.
- **Assistant de direction** : Responsable de parties -Responsable du personnel
- **Conseiller d'accueil** : Accueil clientèle, prise de rdv, gestion fiduciaire
- **Assitant d'Education** : Administratif, aide aux devoirs, surveillant.
- **Consultant et formateur** : Visite d'agences et ateliers d'architecture, design, architecture d'intérieur... afin de mettre en place des process de dessin et savoir utiliser les outils de dessin 2D & modeling 3D.

Emploi à 30 mois (3)

Type d'employeur



Secteur d'activité



Localisation

Effectif nul

Adéquation emploi-formation

