



Le devenir des diplômé-e-s de LP Chargé de clientèle, particuliers - Albi - Alternance *Promotions 2014-15 à 2016-17*

Ex : LP Chargé de clientèle - Apprentissage

Université Toulouse III Paul Sabatier - Observatoire de la vie étudiante
22 avril 2020

Taux de réponse et profil des répondants

 **208**
Diplômés

 **169**
Répondants

 **81**
Taux de réponse

 **146**
Répondants de l'analyse¹

Sexe

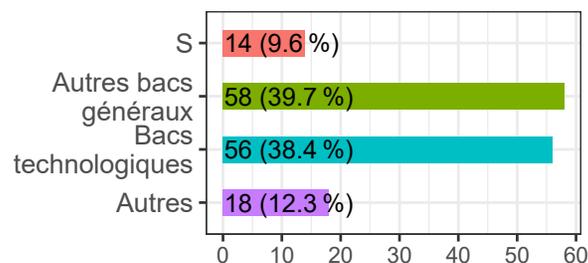
 **101**
Femmes (69%)

 **45**
Hommes (31%)

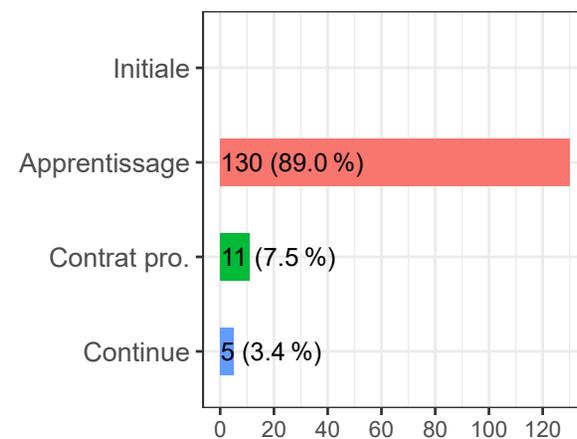
Nationalité

 **0**
Etrangère (0%)

Série de bac

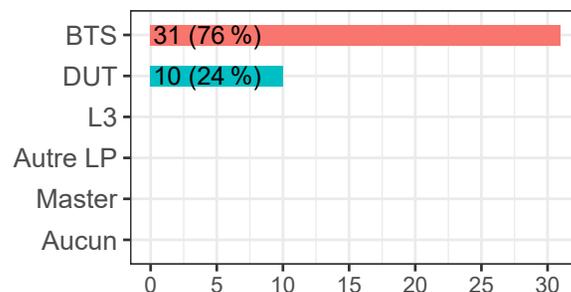


Régime d'inscription



Diplôme d'accès

Répondants : 41 (28%)



Bourse

 **0**
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 ?



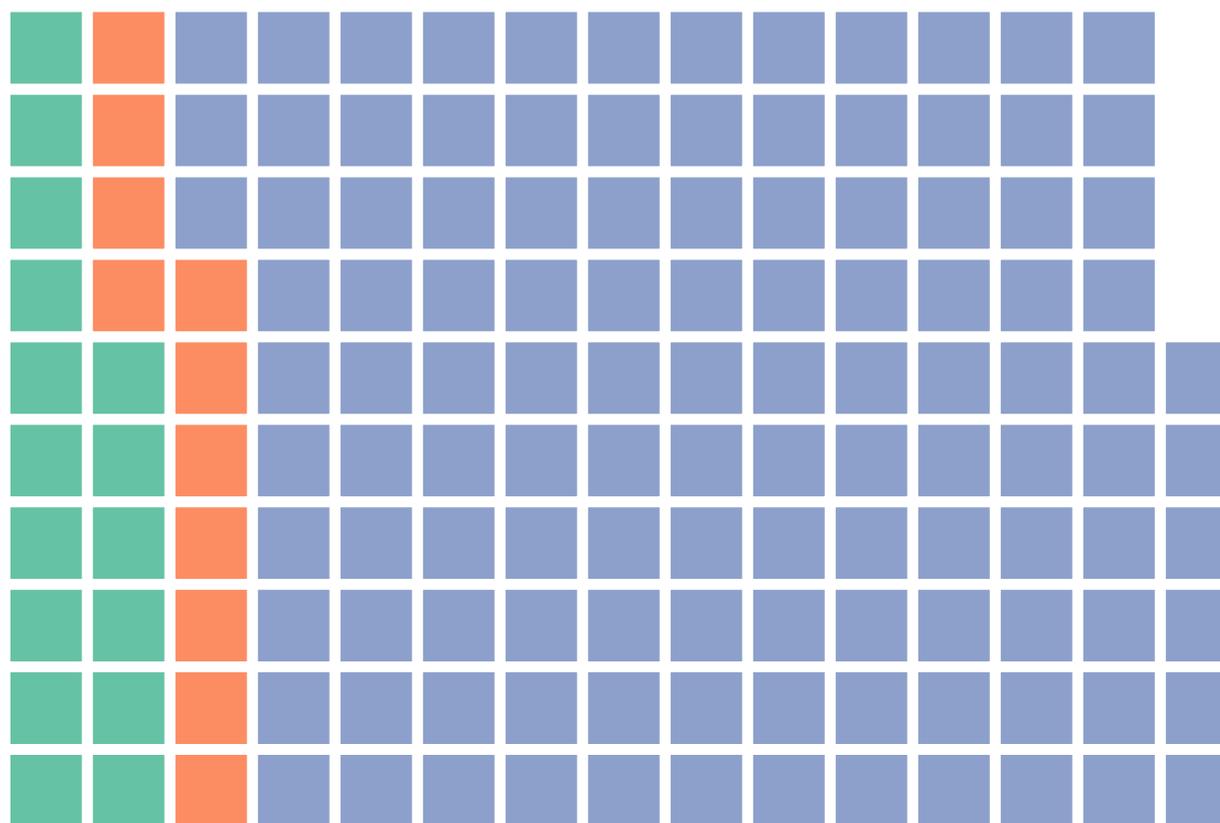
11 %
Poursuite d'études directes



8 %
Reprise d'études



82 %
Vie active durable
(*yc inactifs*)



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

Vie active durable

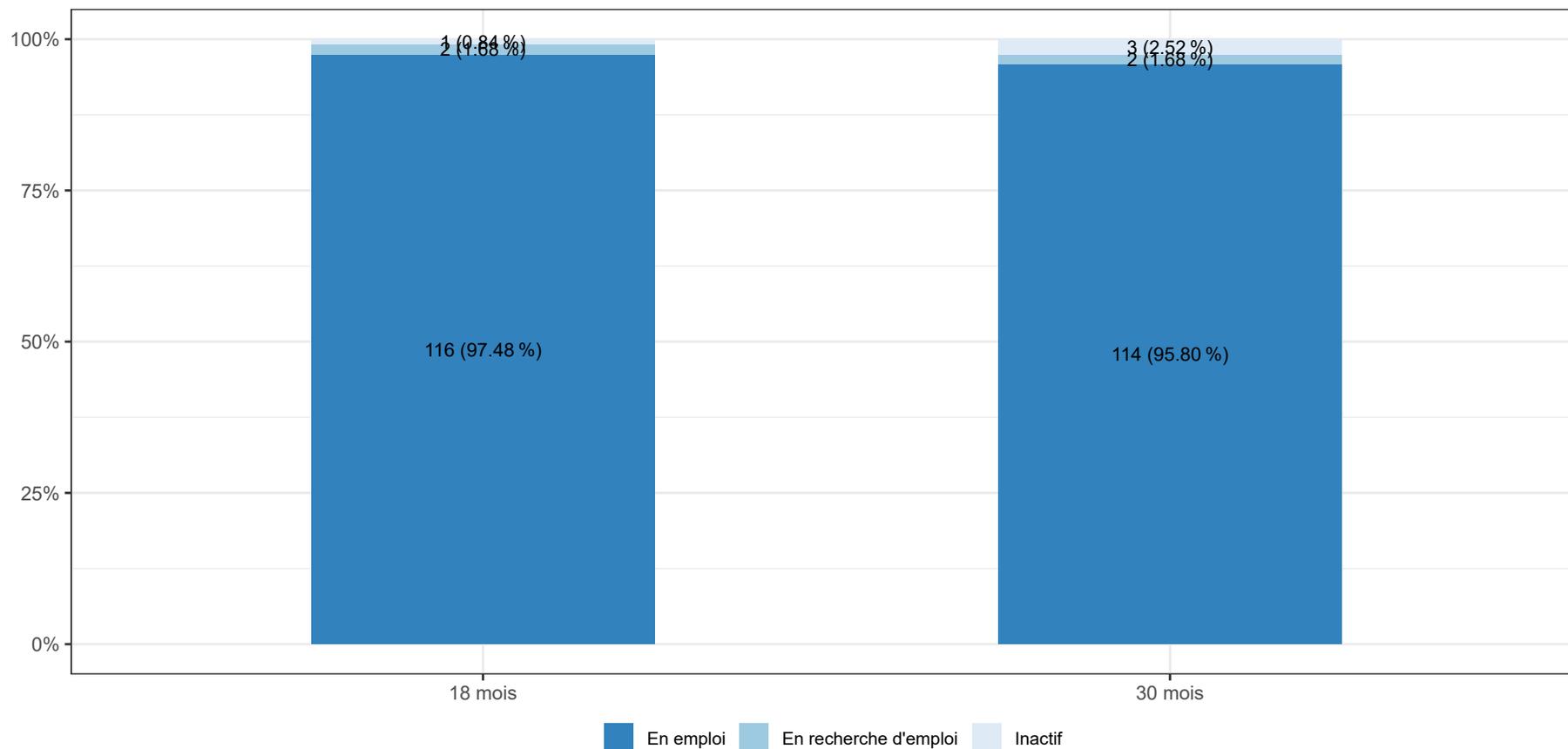


119

Diplômés en vie active durable (82%)

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 LP. Ils n'ont donc pas poursuivi d'études et peuvent inclure des diplômés en inactivité.

Situation professionnelle à 18 et 30 mois



Premier Emploi



0

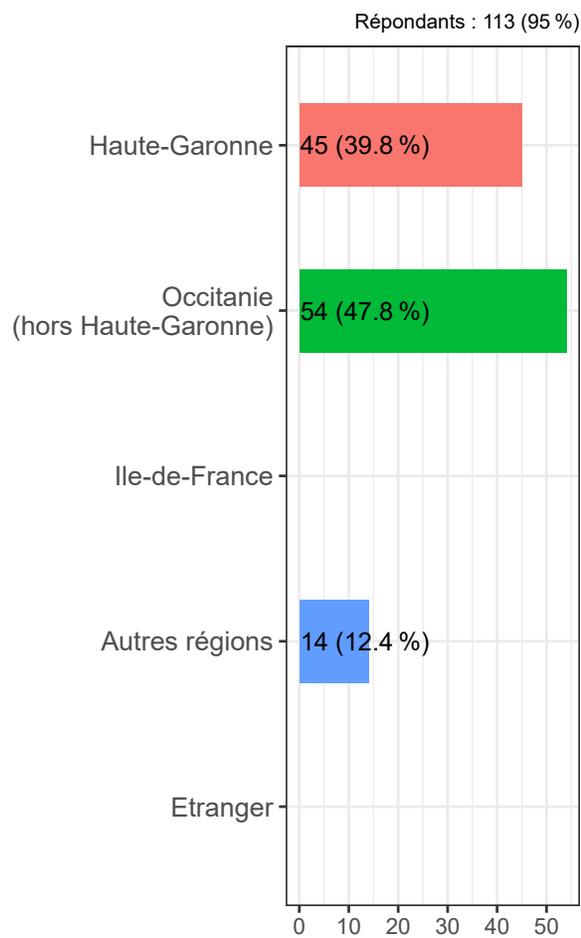
Durée médiane de recherche en mois



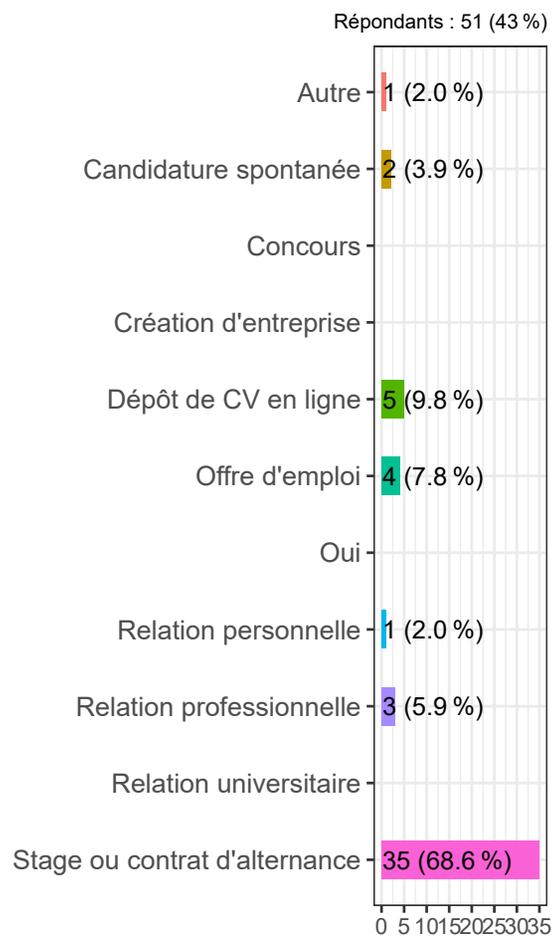
35

Embauche(s) par la structure d'accueil de stage (69%)

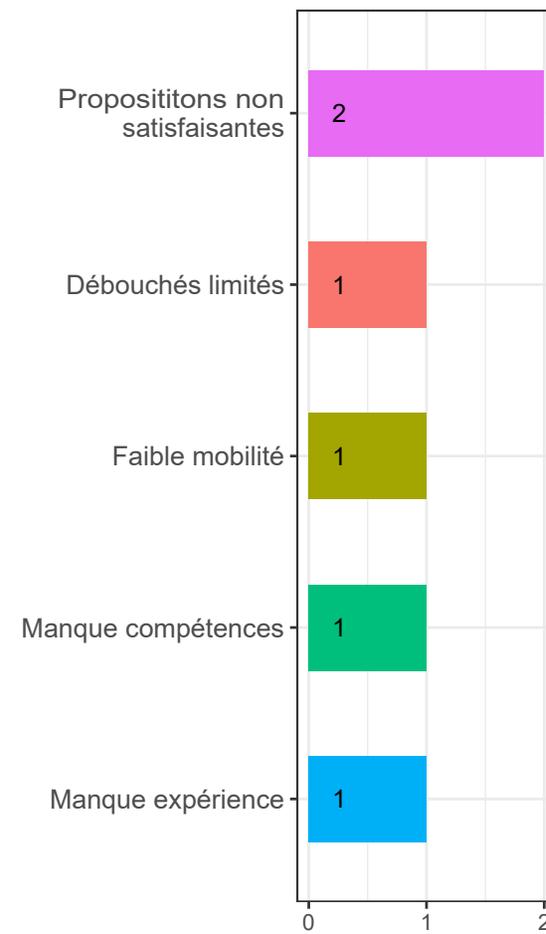
Localisation



Moyen d'accès



Difficultés d'accès



Emploi à 18 mois



116

Diplômé(s) en emploi



98

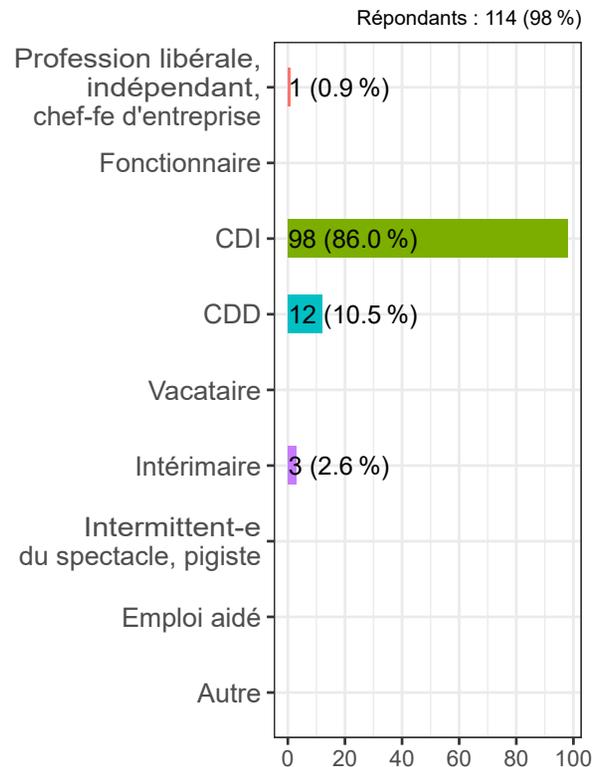
Taux d'insertion professionnelle¹

Type de contrat



87

Taux de CDI et assimilés

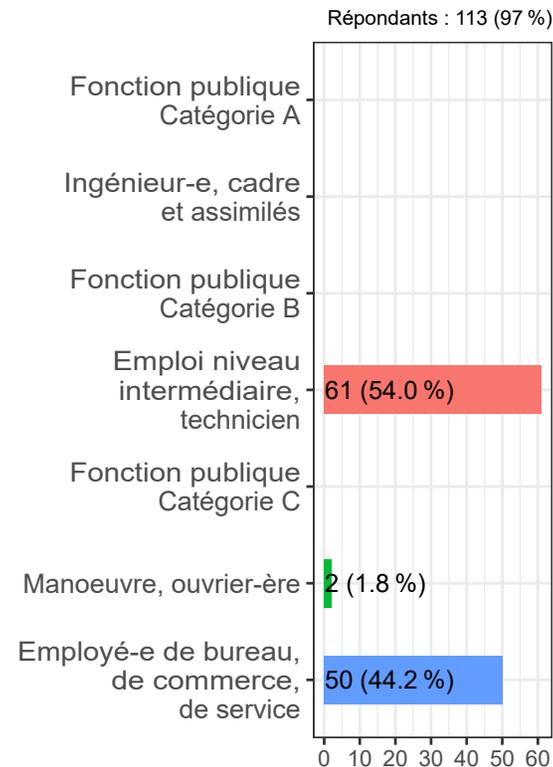


Niveau d'emploi



54

Taux d'emploi de niveau technicien



Temps de travail



99

Taux d'emploi à temps plein

Salaire



1 700

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)



114

Diplômé(s) en emploi



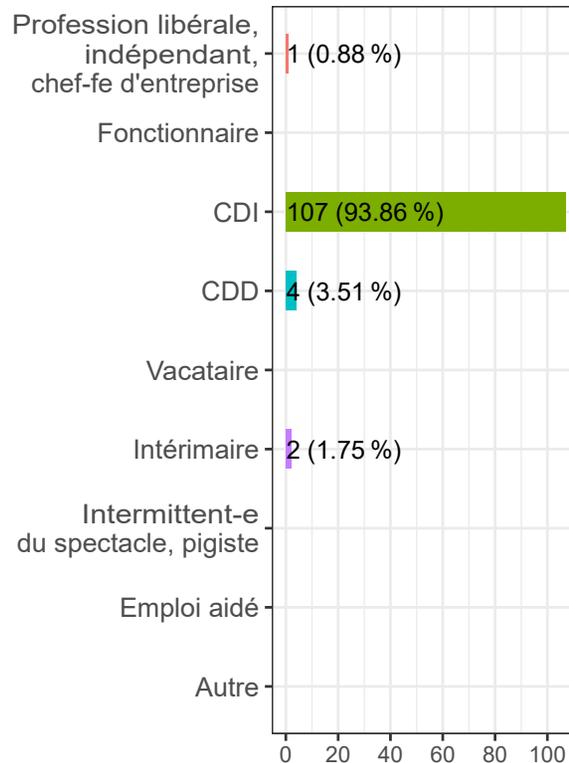
98

Taux d'insertion professionnelle¹

Type de contrat

95

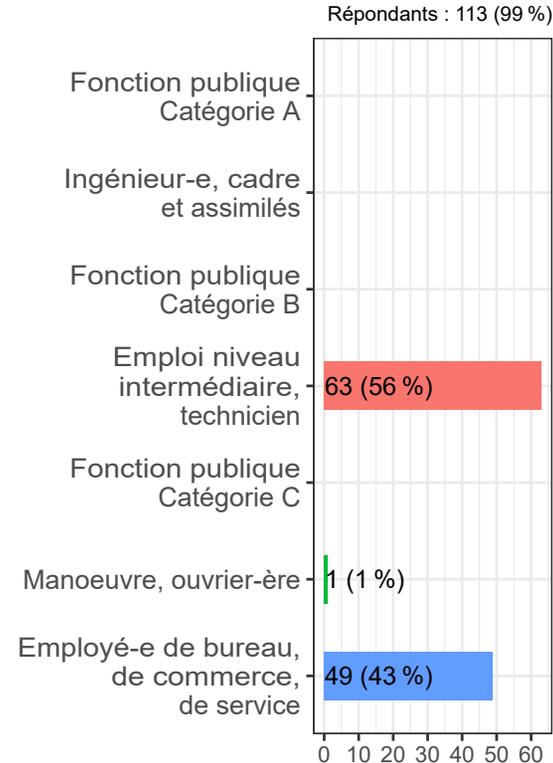
Taux de CDI et assimilés



Niveau d'emploi

56

Taux d'emploi de niveau technicien



Temps de travail



100

Taux d'emploi à temps plein

Salaire



1 767

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)

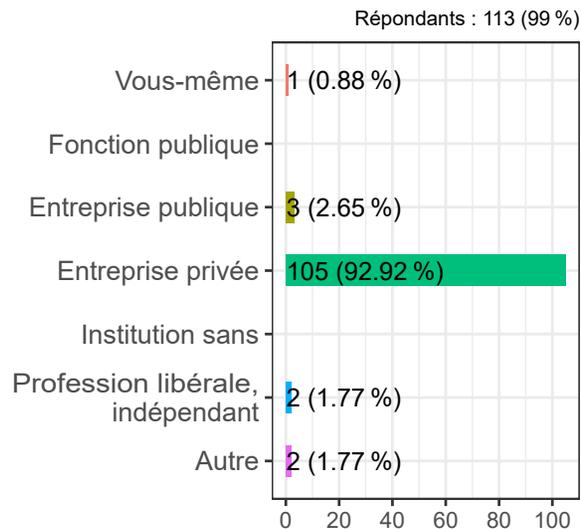
Emploi à 30 mois (2)

Intitulé et missions du poste

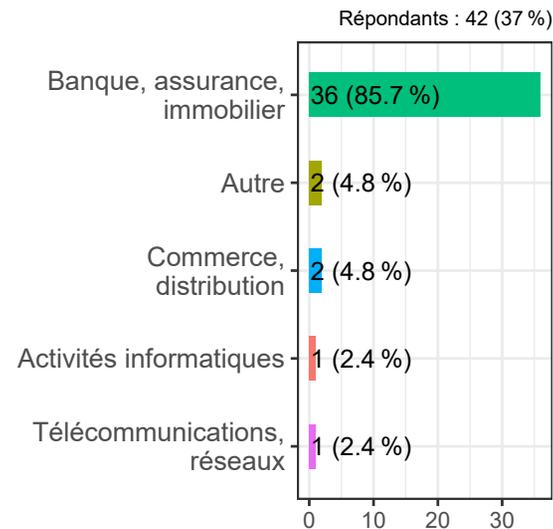
- **Attaché de clientèle**
- **Conseiller en assurance:** Conseil de clientèle et commercialisation de produit
- **Gestionnaire de portefeuille middle office assurances collectives**
- **Collaboratrice d'agence:** Accueil, gestion contrats-sinistres, téléphone entrant et sortant, démarche commerciale.
- **Agent immobilier:** Agent immobilier pas besoin de détailler plus
- **Conseiller clientèle particulier:** Gestion de clientèle, portefeuille client, crédit immobilier
- **GESTIONNAIRE EN ASSURANCE: GESTION DES CONTRATS D'ASSURANCE**
- **Conseiller financier:** Gestion d'un portefeuille client
- **Conseiller de clientèle:** Gérer un portefeuille de client bancaire
- **COLLABORATRICE D'AGENCE:** Commercialisation des produits d'assurance de personnes et dommages aux biens, gestion de l'agence, gestion de sinistre.
- **Conseiller financier:** Conseiller les clients
- **Technicien support et déploiement**
- **Conseiller de clientèle particulier**
- **Conseiller banque:** Assurance, crédit, ouverture de comptes, épargne, gestion des risques
- **Back office facturation:** Facturation comptabilité
- **Conseillère clientèle particuliers**
- **Employé de banque:** Conseillère finance
- **Gestionnaire de clientèle:** Satisfaire les besoins des clients
- ...
- **Conseillère clientèle particuliers**
- **Conseillère commerciale:** Pilotage de l'équipe commerciale; Vendre et conseiller aux clients ou prospects des garanties et services; Fidéliser les clients en assurant un -service après-vente; Assurer les actions commerciales; Assurer le suivi administratifs des dossiers.
- **Attachée conseil**
- **Conseiller particuliers:** Commercialisation et conseils sur des produits d'assurance.
- **Conseiller de clientèle:** Proposer des produits bancaires
- **Conseiller de clientèle agricole**
- **Conseillère en assurance particulier**
- **Conseillère clientèle en banque:** Service client -crédit consommation
- **Charge de clientèle assurance**
- **Conseiller commercial particulier:** Conseiller les clients particulier dans le domaine bancaire et assurance.
- **Conseiller clientèle:** Accueil , gestion des fonds , gestion de portefeuille clients
- **Conseiller des particuliers:** Conseiller vendre
- **Conseiller de clientèle particulier:** Commerciale financière
- **Mandataire immobilier:** Vendre des maison
- **Conseillère assurances épargne:** Commercialisation de produits d assurances.
- **Conseillère clientèle:** Delivrer des credits immobilier , épargne assurance, gerer le compte des clients
- **Conseiller d'exploitation agricole:** Gérer des exploitations agricoles

Emploi à 30 mois (3)

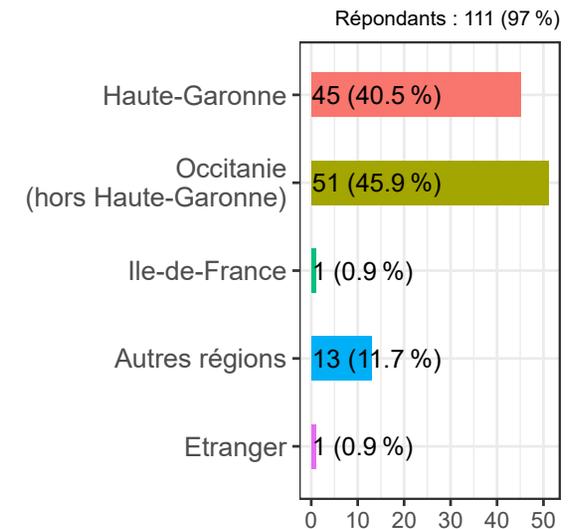
Type d'employeur



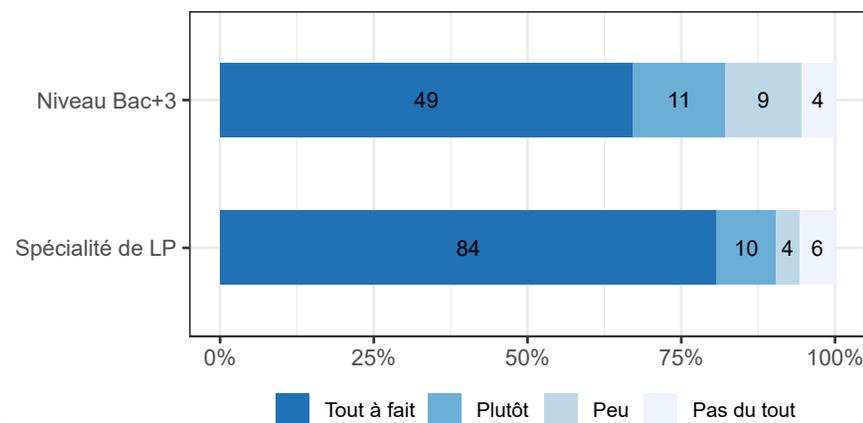
Secteur d'activité



Localisation



Adéquation emploi-formation

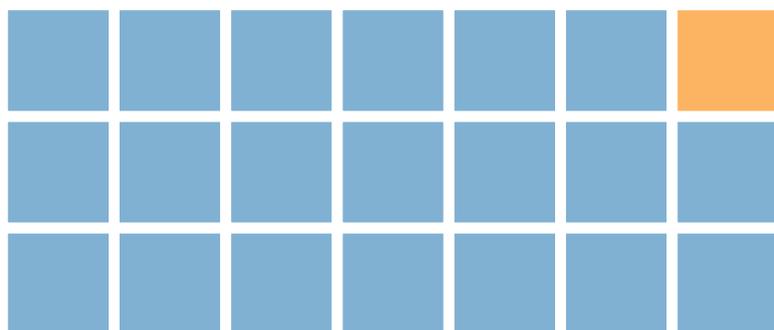


Le dernier diplôme visé après le DUT

% 14
Poursuite à niveau Bac+5

% 3
Poursuite à niveau Bac+3

Niveau Bac+5



■ Master (14 %)
■ Ecole de commerce (1 %)

Niveau Bac+3



■ Licence générale (1 %)
■ Licence professionnelle (1 %)

Diplôme de niveau inférieur et autre



■ Autre (1 %)
■ Diplôme de niveau inférieur (1 %)