



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

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

Taux de réponse et profil des répondants

 66
Diplômés


 52
Répondants

 79
Taux de réponse

 40
Répondants de l'analyse¹

Sexe

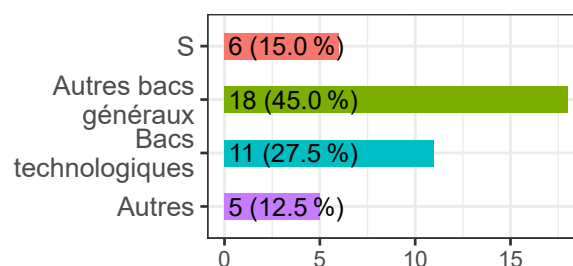
 31
Femmes (78%)

 9
Hommes (22%)

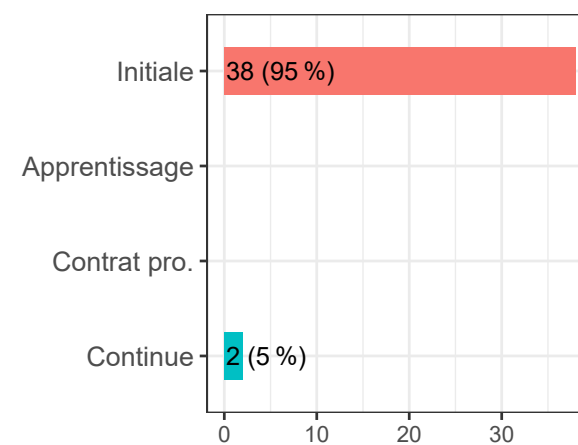
Nationalité

 1
Etrangère (2%)

Série de bac

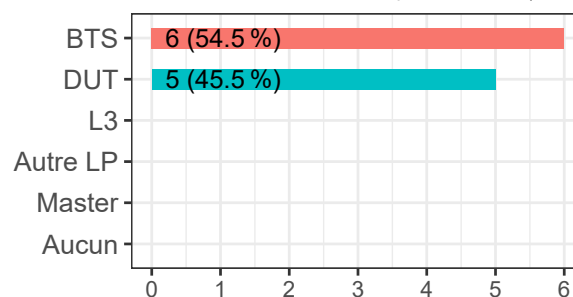


Régime d'inscription



Diplôme d'accès

Répondants : 11 (28 %)



Bourse

 55
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 ?



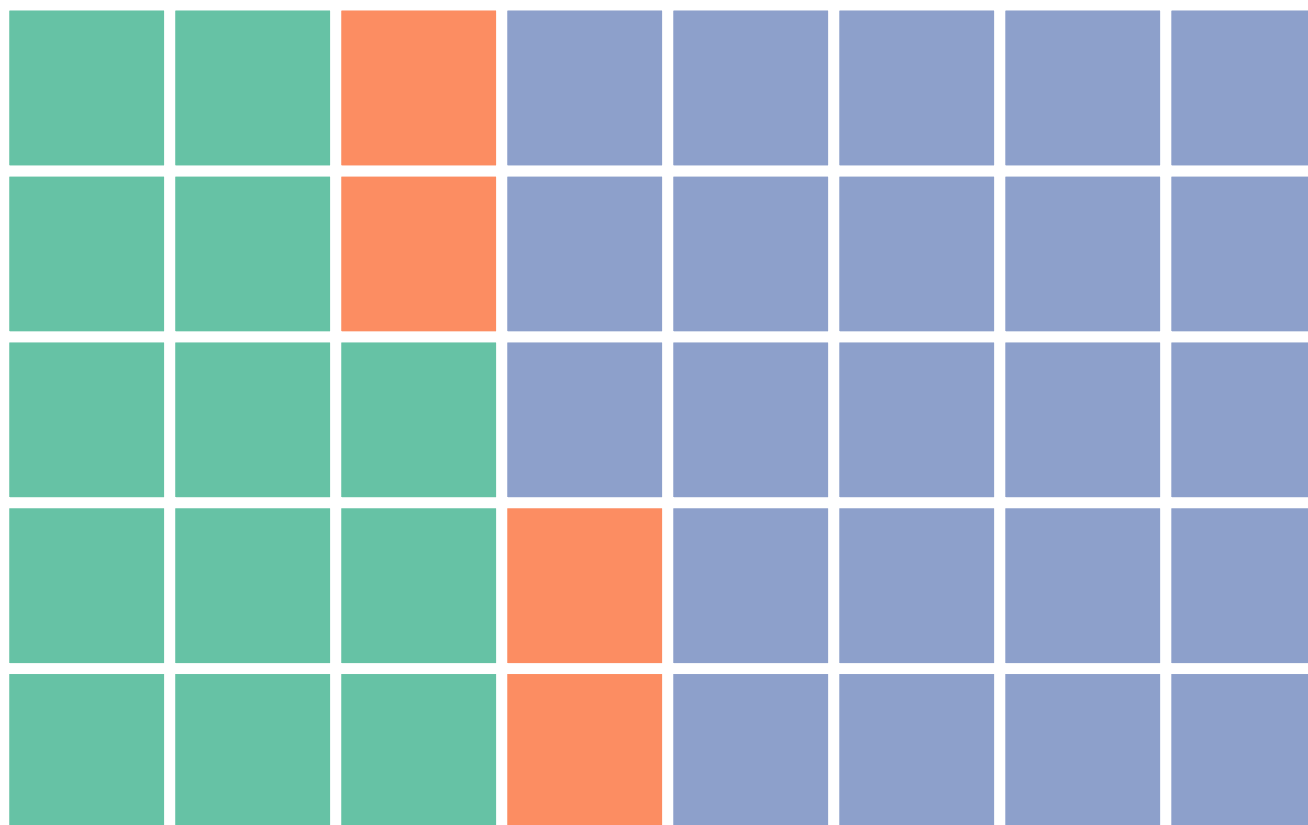
32%
Poursuite d'études
directes



10%
Reprise d'études



57%
Vie active durable
(*yc inactifs*)



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

Vie active durable

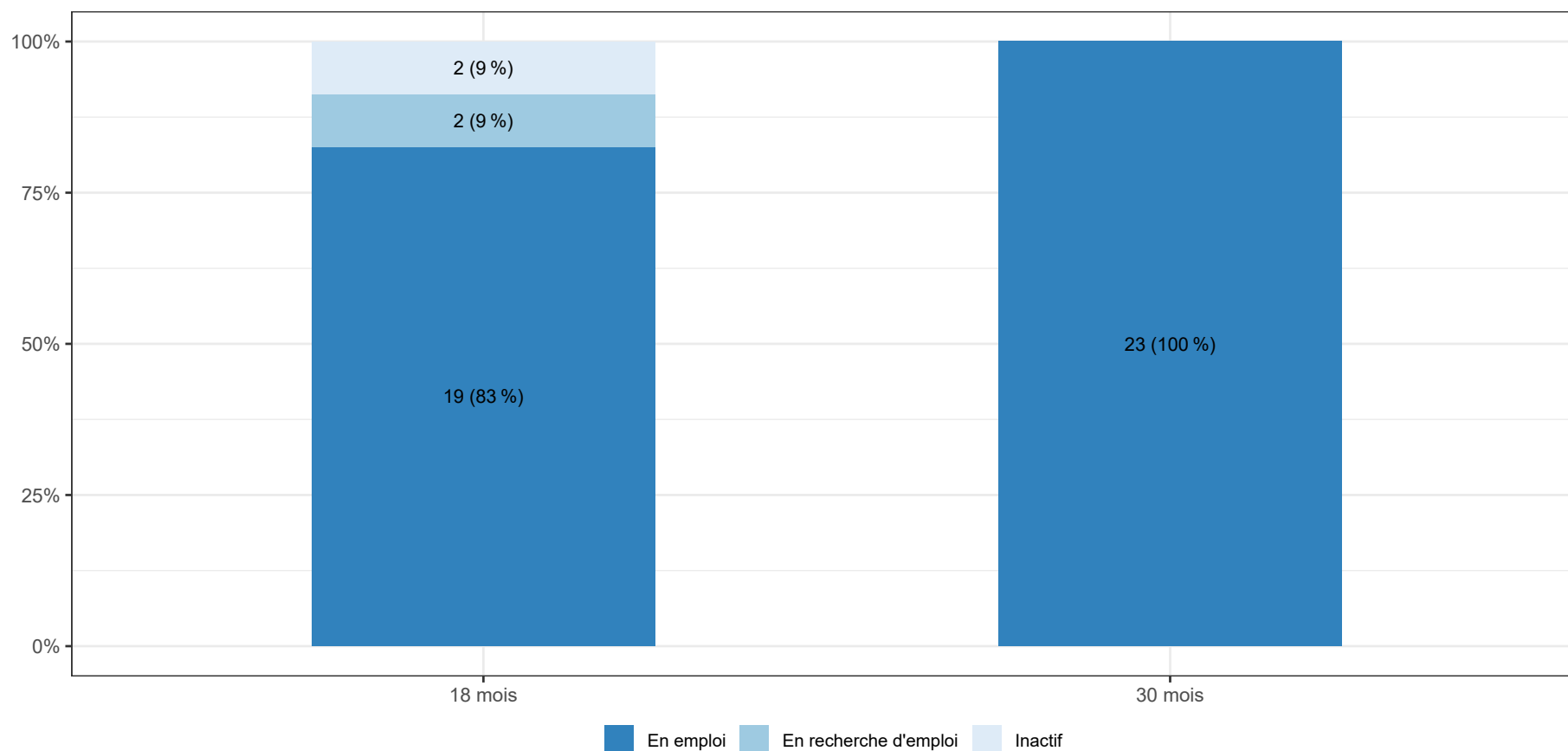


23

Diplômés en vie active durable (57%)

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



1

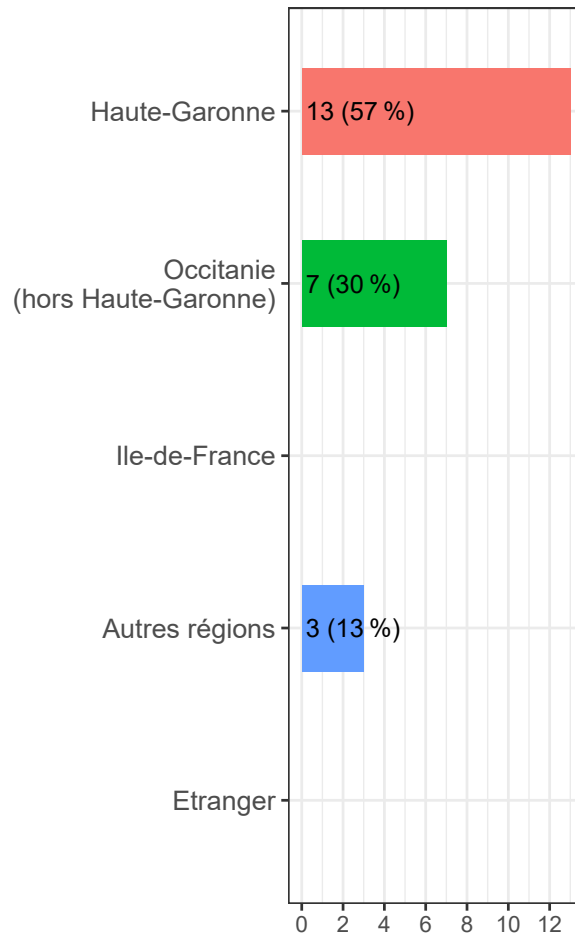
Durée médiane de recherche en mois



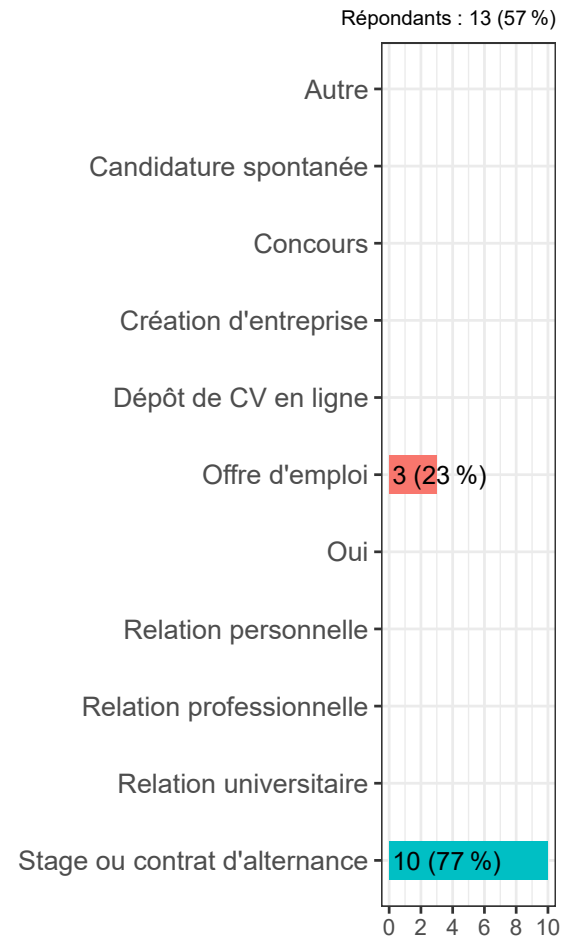
10

Embauche(s) par la structure d'accueil de stage (77%)

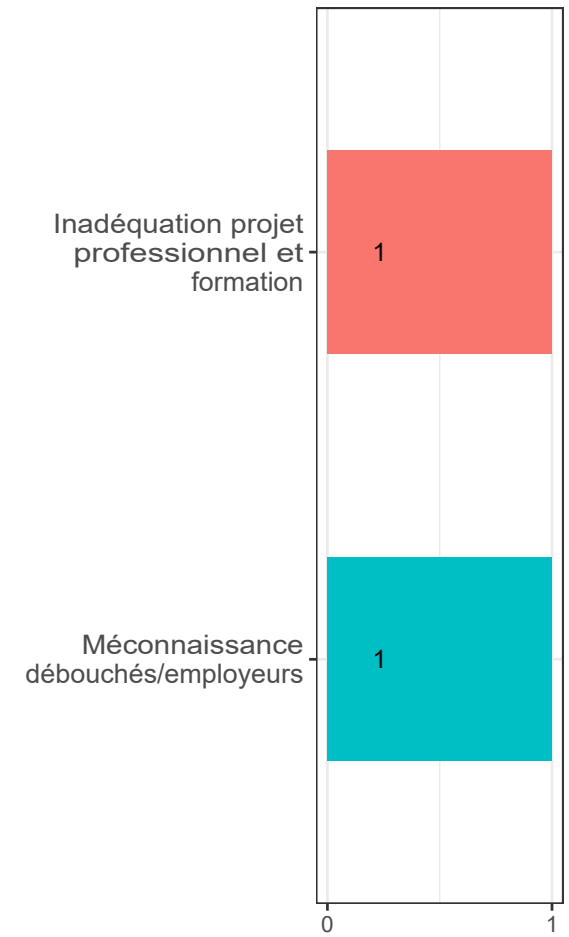
Localisation



Moyen d'accès



Difficultés d'accès



Emploi à 18 mois



19

Diplômé(s) en emploi



90

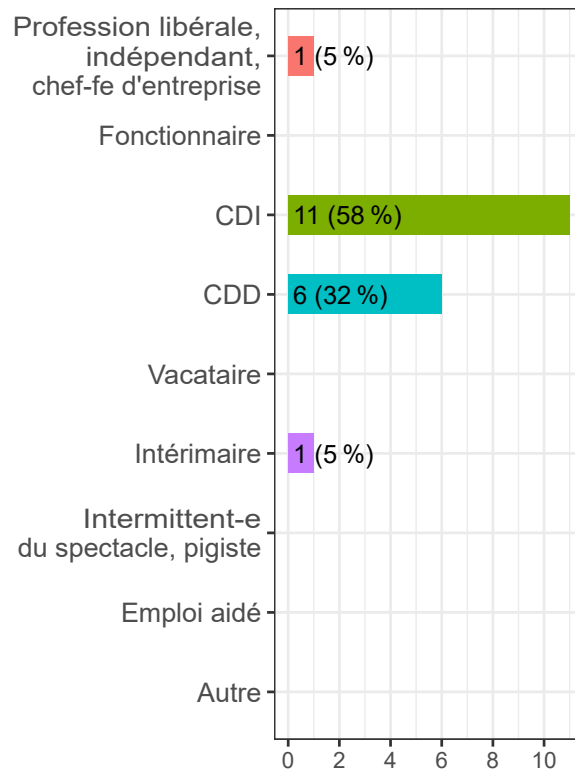
Taux d'insertion professionnelle¹

Type de contrat



63

Taux de CDI et assimilés

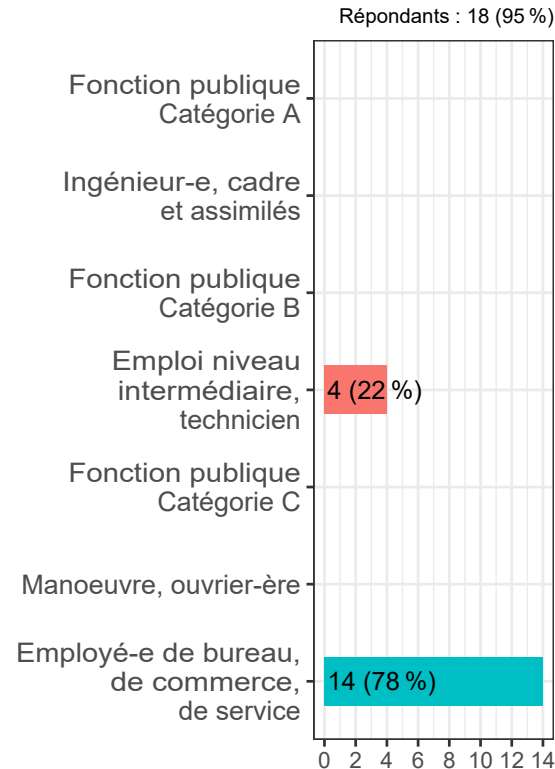


Niveau d'emploi



22

Taux d'emploi de niveau technicien



Temps de travail



100

Taux d'emploi à temps plein

Salaire



1 500

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)



23

Diplômé(s) en emploi



100

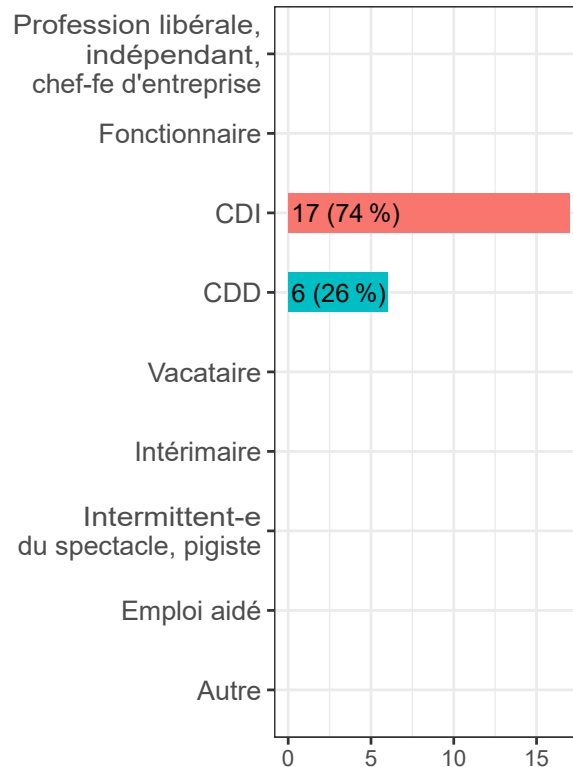
Taux d'insertion professionnelle¹

Type de contrat



74

Taux de CDI et assimilés

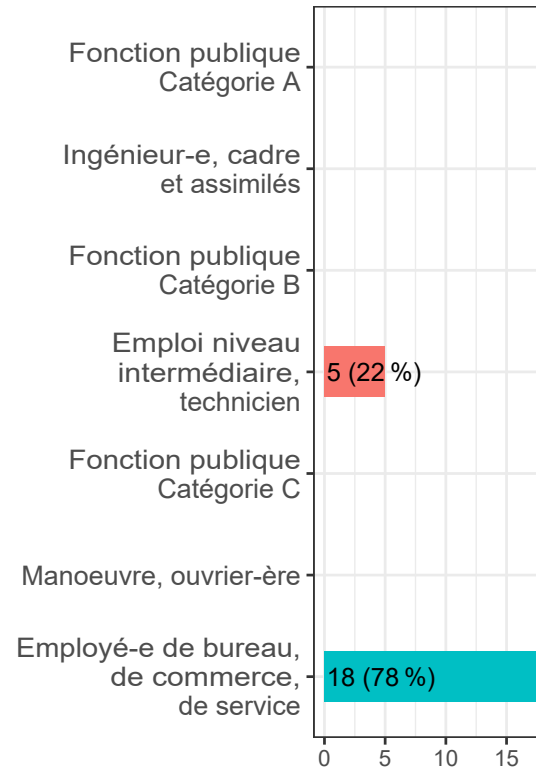


Niveau d'emploi



22

Taux d'emploi de niveau technicien



Temps de travail



100

Taux d'emploi à temps plein

Salaire



1 475

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)

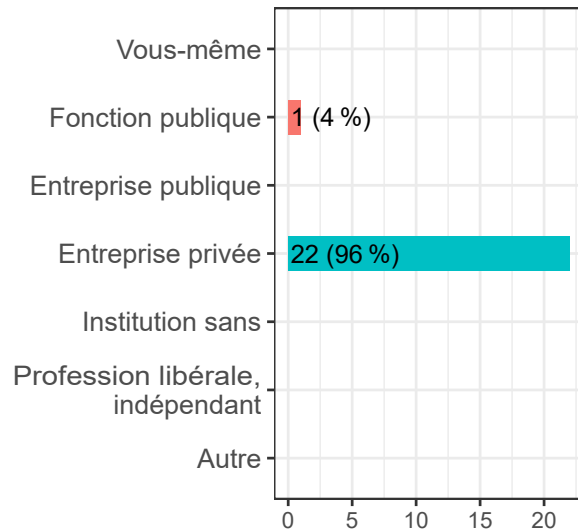
Emploi à 30 mois (2)

Intitulé et missions du poste

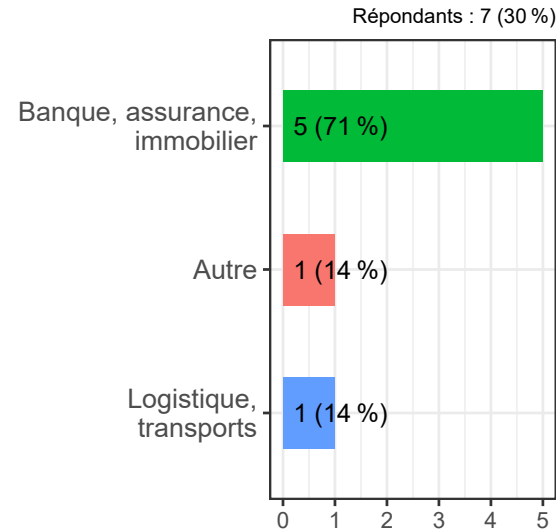
- **Conseiller clientèle:** Gestion d'un portefeuille
- **Conseiller accueil bancaire:** Accueil physique et téléphonique -Gestion des coffres -Partie commerciale
- **Analyste crédit:** Courtiere pour des dossiers de regroupement de crédit
- **Assistant SAV:** Contrôle de la facturation
- **Conseiller particuliers:** Banquier
- **Chargée de clientèle:** Gestion d'un portefeuille clients haut de gamme. Conseils sur la banca, assurances, prévoyances, crédit immobilier et consommation, épargne.
- **Attache commercial:** Commercial, conseil
- **Agent bancaire:** Travailler au SAV étude des conformité au niveaux des crédits.
- **Conseiller clientèle:** -Étudier les dossiers de crédit - Accepter ces dossiers dans le cadre du montant de délégation accordé ; - Argumenter les dossiers refusés aux agences partenaires ; - Gérer l'assistance commerciale et technique en fournissant le meilleur service aux concessionnaires - Gérer les appels entrants et les réponses aux questions de vos interlocuteurs concernant les produits, les outils, et les processus ; - Assurer la relance et le suivi du portefeuille pour accroître la finalisation des dossiers ; - Connaître et participer aux plans d'actions de fidélisation des apporteurs, aux objectifs de l'agence et des commerciaux itinérants, et favoriser une bonne communication au sein de l'agence.
- **Agent administratif**
- **Charger clientèle:** Accueil opération bancaire
- **Gestionnaire de clientèle en banque:** Portefeuille avec 600 clients, vente
- **Attaché commercial**
- **Conseillère accueil:** Gestion du guichet, chèque espèces, rdv
- **Courtier en prêt immobilier:** -constituer un dossier de financement immobilier résidence principale, secondaire, locative, rachat et regroupement de prêts -saisir une demande de prêt en cohérence avec les solutions préconisées, les conditions de chaque banque et le profil client -présenter les dossiers auprès des banques -assurer le suivi client, banque, assureur jusqu'à la signature de l'acte notarié -présenter l'offre de prêt au client - prospecter, élargir son réseau d'apporteurs d'affaires -transmettre au back office l'état d'avancement des dossiers
- **Conseiller clientèle particuliers BPOC:** Conseils, ventes
- **Assistant Administration des Ventes:** Saisie contrat, Administrateur Solution paiement (PayZen)
- **Assistante de gestion:** Gestion de dossier en lising soit Loa ou LLD , mise en service de dossier , paiement de fournisseur et gestion de la vie du dossier
- **Personnel Navigant Commercial:** Sécurité - Sauvetage en vol pour le compte d'une compagnie aérienne
- **Commercial chez PYRÉNÉES BOISSONS:** - Vente de boissons (softs, alcools, spiritueux) auprès d'une clientèle composée de cafés, hôtels et restaurants. - Conseils dans l'amélioration et l'optimisation de leur point de vente. - Financements
- **Attachée commerciale:** Accueil de la clientèle
- **ASSISTANT COMMERCIAL CREDIT AGRICOLE PG:** Assistant commercial comprenant les missions : d'accueil , de gestion des valeurs, et de gestion d'un portefeuille client.
- **Charge d'accueil**

Emploi à 30 mois (3)

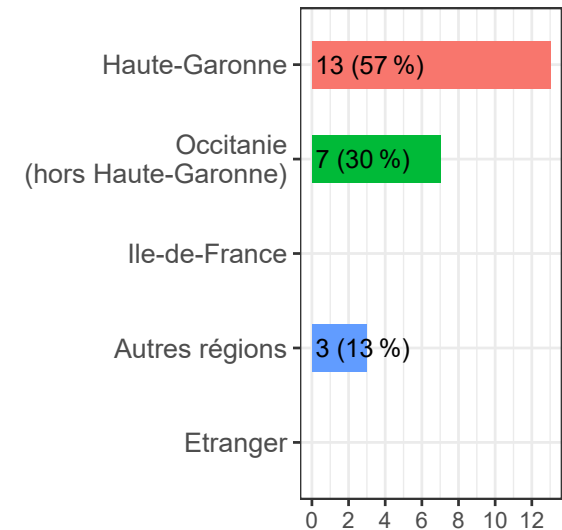
Type d'employeur



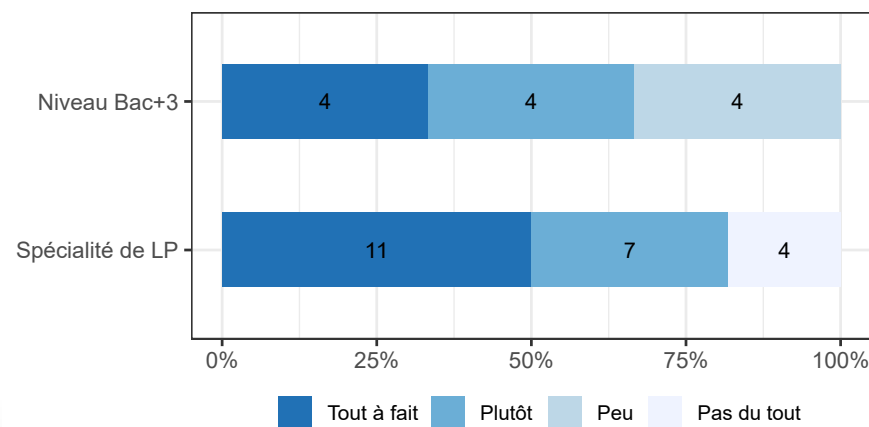
Secteur d'activité



Localisation



Adéquation emploi-formation

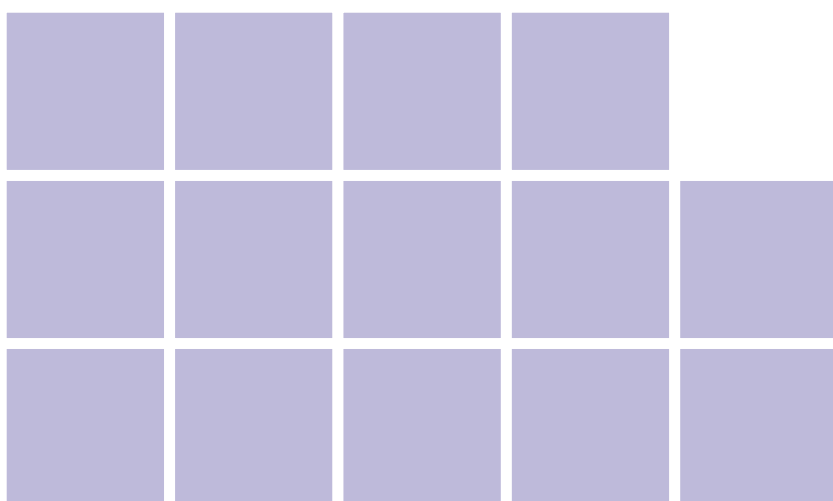


Le dernier diplôme visé après le DUT

% 35
Poursuite à niveau Bac+5

% 0
Poursuite à niveau Bac+3

Niveau Bac+5



■ Master (35 %)

Diplôme de niveau inférieur et autre



■ Autre (5 %)

■ Diplôme de niveau inférieur (2 %)