



# Le devenir des diplômé-e-s de LP Commercialisation des produits et services industriels - 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

 **85**  
Diplômés

 **72**  
Répondants

 **85**  
Taux de réponse

 **62**  
Répondants de l'analyse<sup>1</sup>

## Sexe

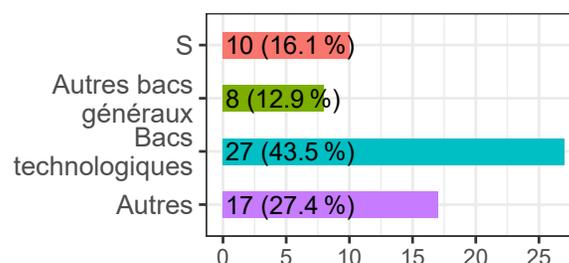
 **17**  
Femmes (27%)

 **45**  
Hommes (73%)

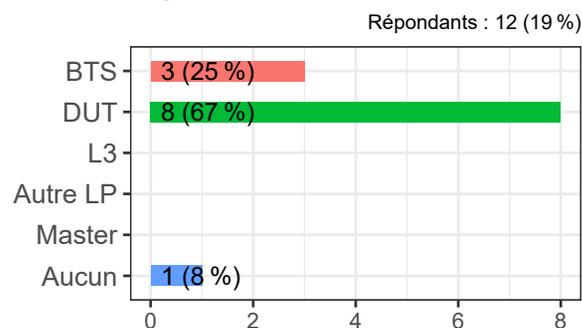
## Nationalité

 **1**  
Etrangère (2%)

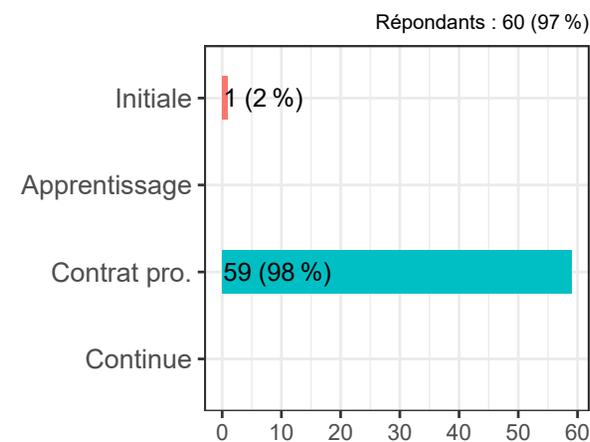
## Série de bac



## Diplôme d'accès



## Régime d'inscription



## Bourse

 **0**  
Taux de boursiers

<sup>1</sup> 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 ?



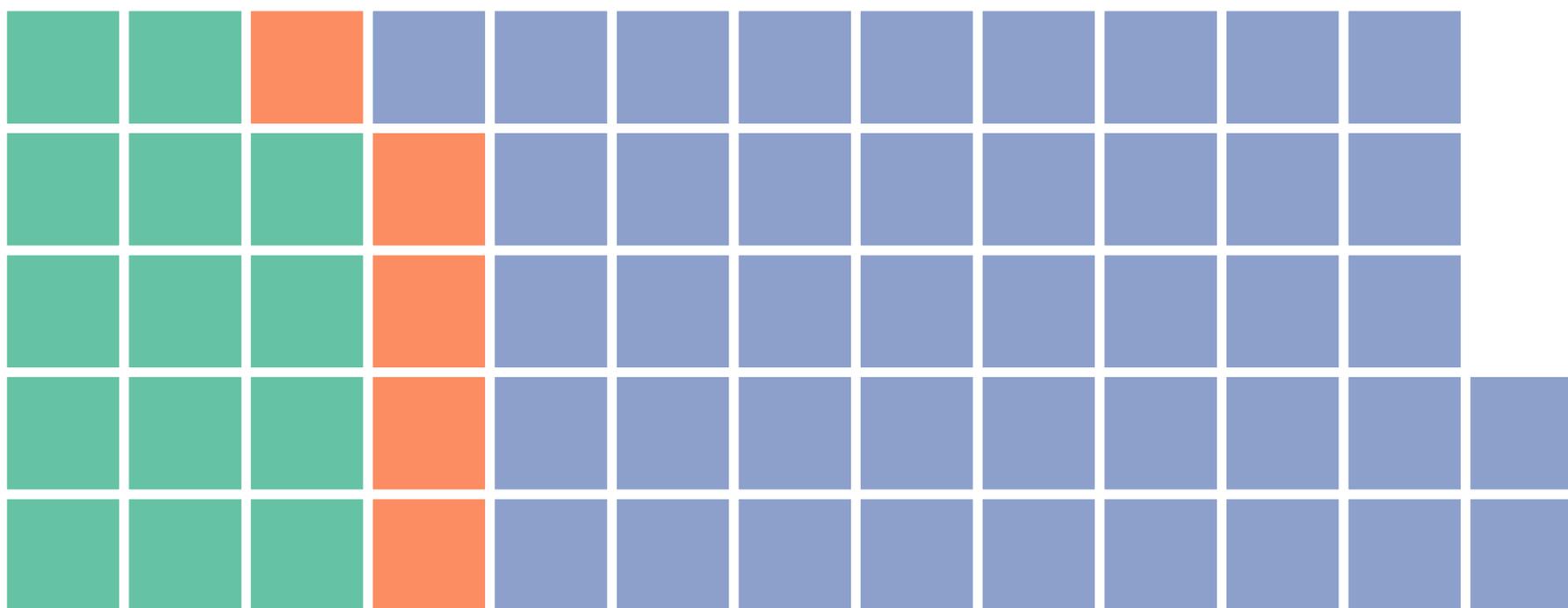
23%  
Poursuite d'études  
directes



8%  
Reprise d'études



69%  
Vie active durable  
(yc inactifs)



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

# Vie active durable

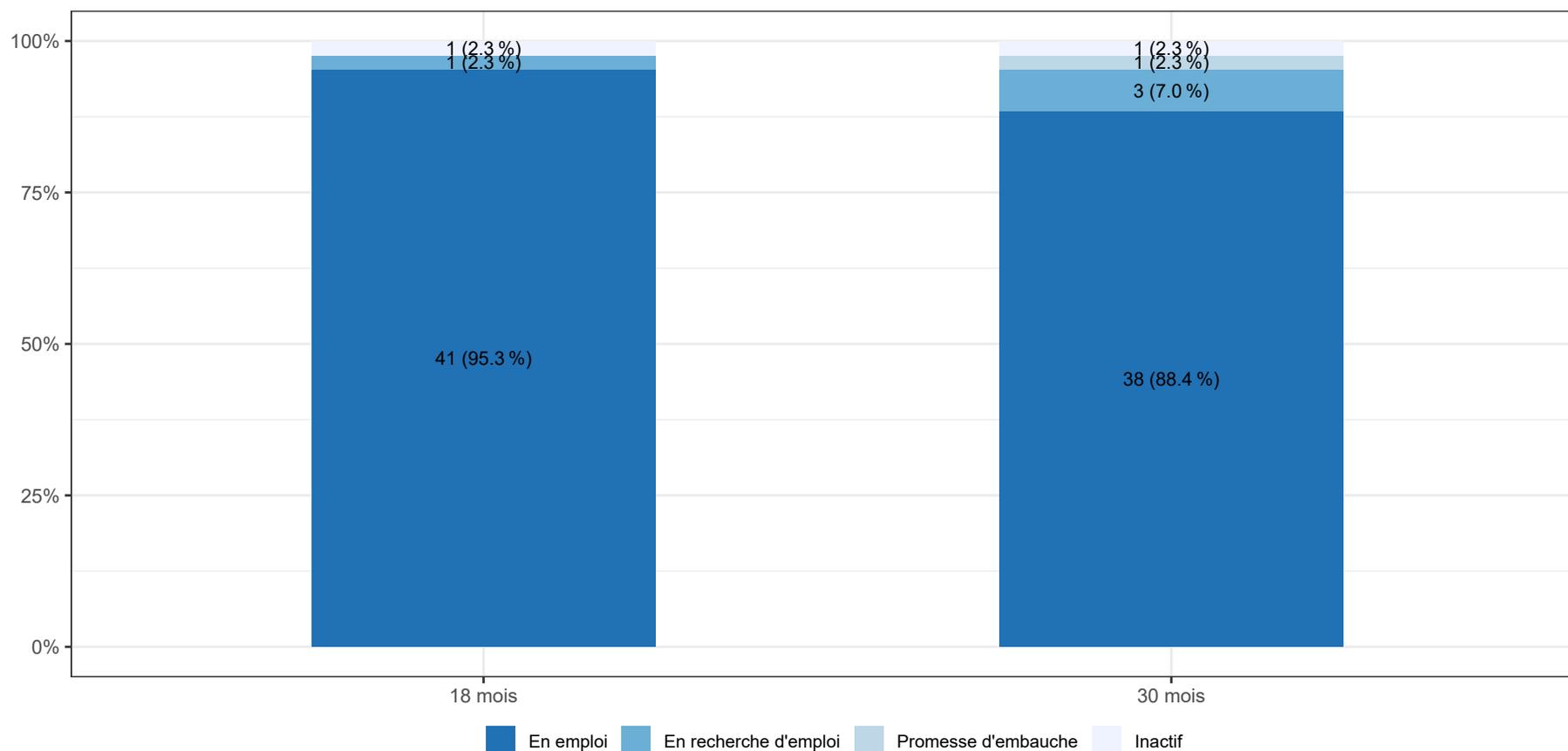


43

Diplômés en vie active durable (69%)

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

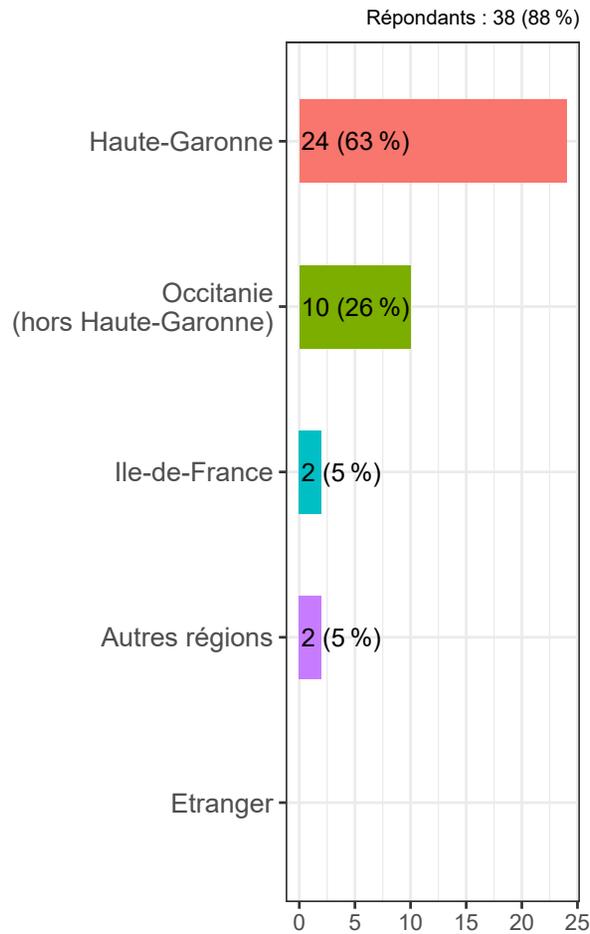
Durée médiane de recherche en mois



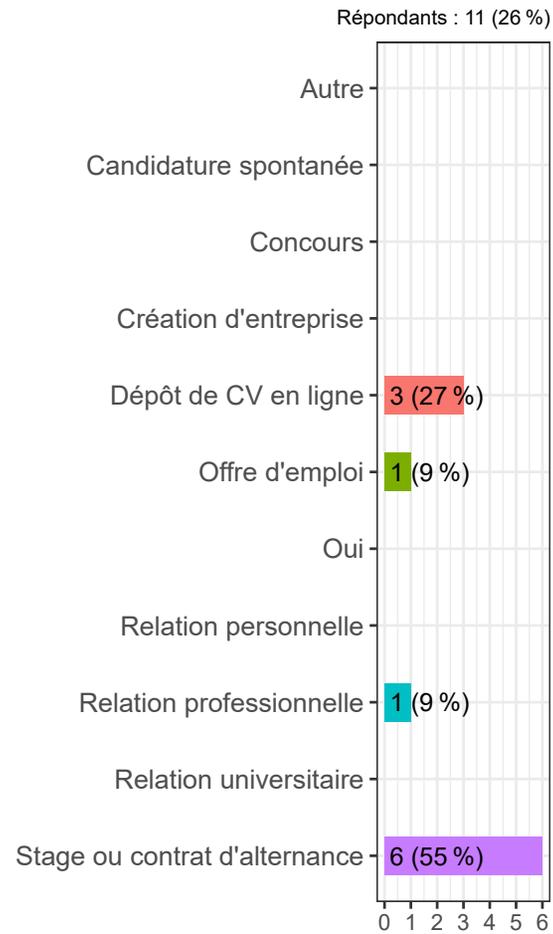
6

Embauche(s) par la structure d'accueil de stage (55%)

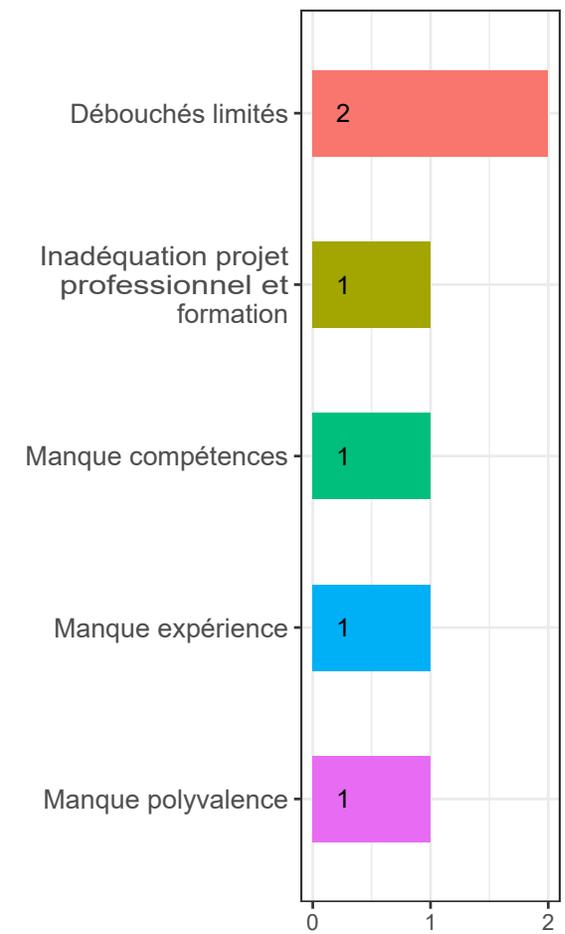
## Localisation



## Moyen d'accès



## Difficultés d'accès



# Emploi à 18 mois



41

Diplômé(s) en emploi



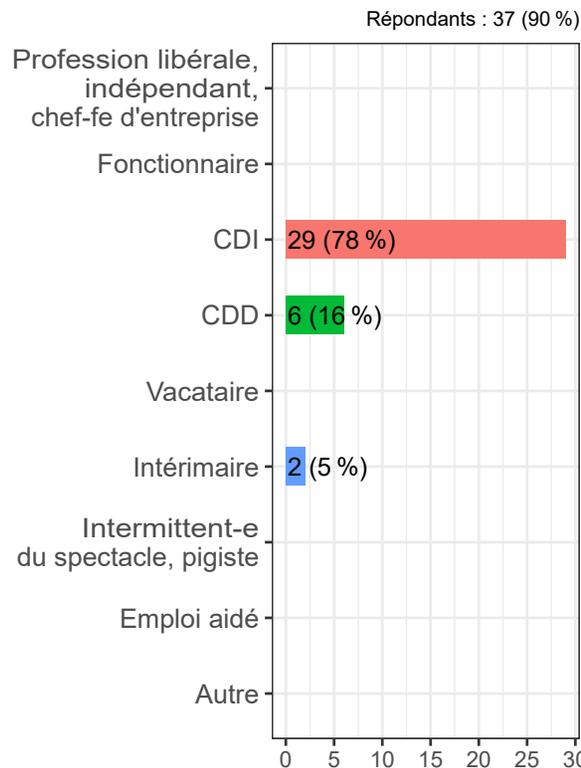
98

Taux d'insertion professionnelle<sup>1</sup>

## Type de contrat

78

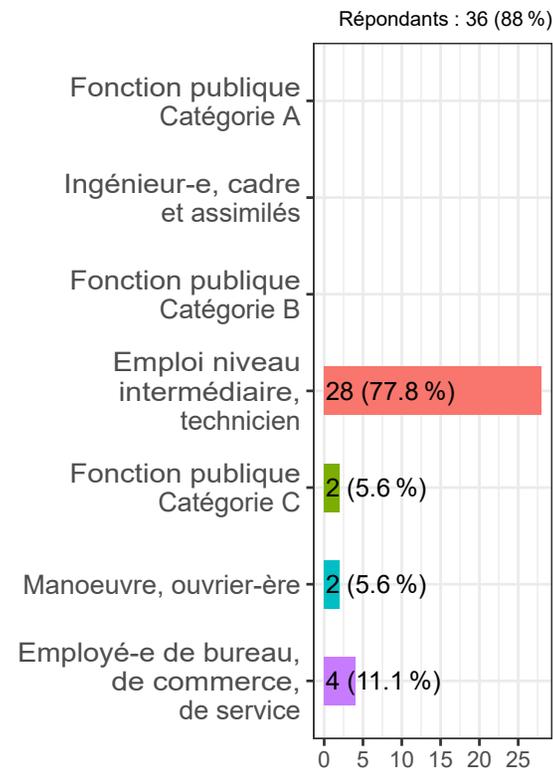
Taux de CDI et assimilés



## Niveau d'emploi

78

Taux d'emploi de niveau technicien



## Temps de travail



100

Taux d'emploi à temps plein

## Salaire



1 583

Salaire net médian<sup>2</sup>

<sup>2</sup> Primes incluses et pour un emploi à temps plein

<sup>1</sup> Diplômés en emploi / (Diplômés en emploi ou en recherche d'emploi)

# Emploi à 30 mois (1)



38

Diplômé(s) en emploi



90

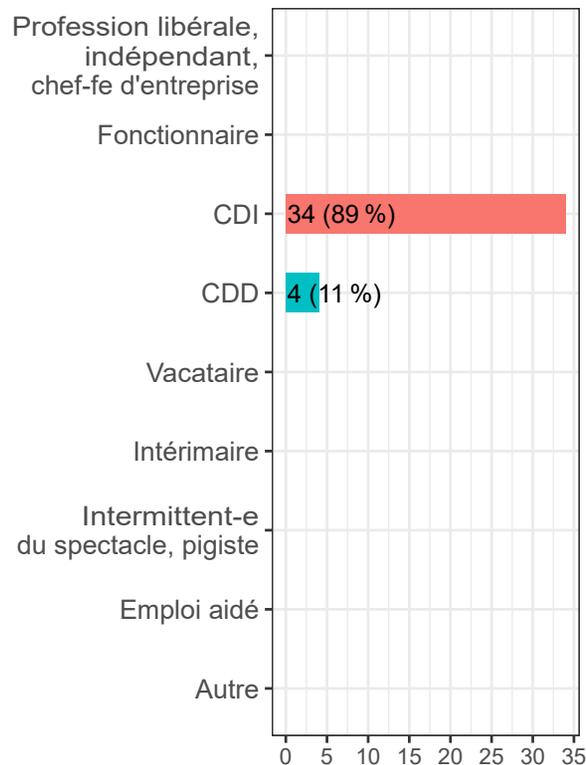
Taux d'insertion professionnelle<sup>1</sup>

## Type de contrat



89

Taux de CDI et assimilés

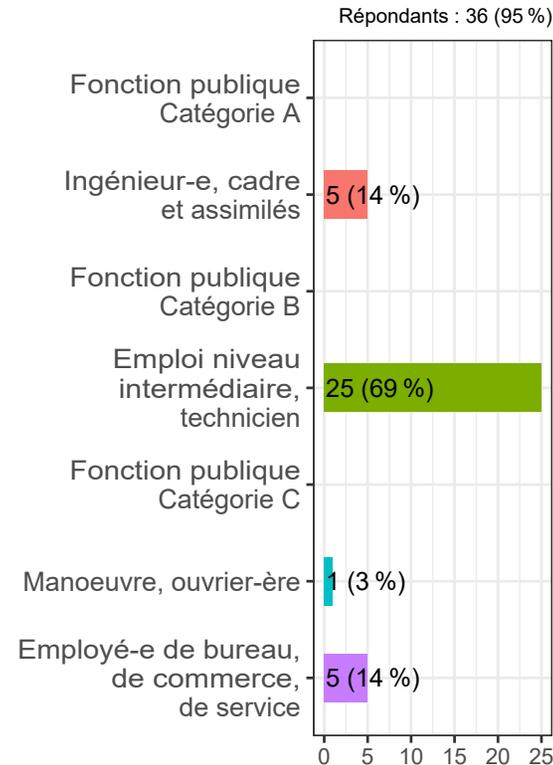


## Niveau d'emploi



69

Taux d'emploi de niveau technicien



## Temps de travail



100

Taux d'emploi à temps plein

## Salaire



2 000

Salaire net médian<sup>2</sup>

<sup>2</sup> Primes incluses et pour un emploi à temps plein en France

<sup>1</sup> Diplômés en emploi / (Diplômés en emploi ou en recherche d'emploi)

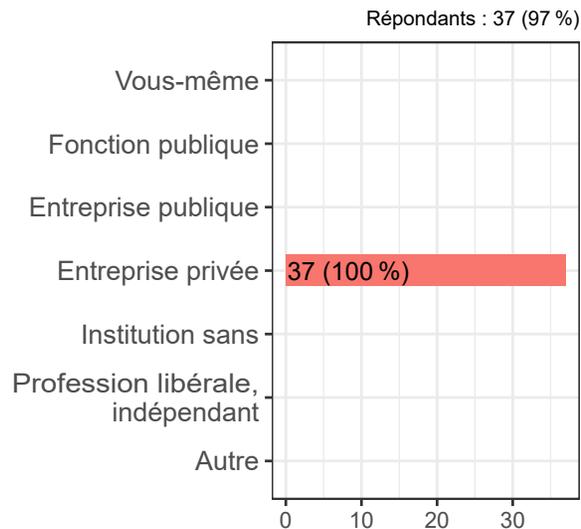
# Emploi à 30 mois (2)

## Intitulé et missions du poste

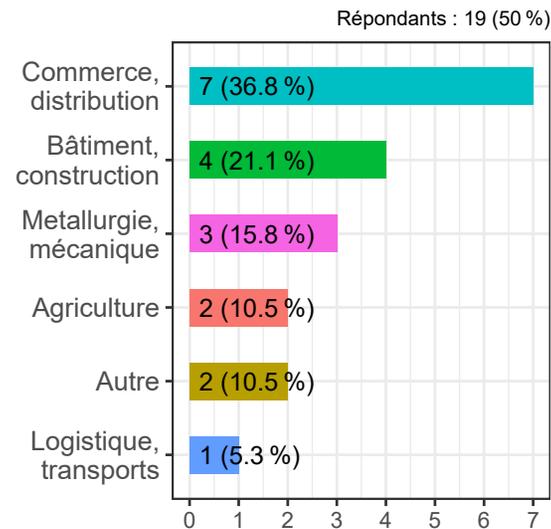
- **Responsable logistique:** Gestion du stock, réapprovisionnement du stock, accueil clients, devis, relation avec les fournisseurs
- **TECHNICO COMMERCIAL:** VENTE / CONSEILLE / EXPERTISE / GESTION DE PARC / GESTION DE SECTEUR / DANS L'agroéquipement
- **Assistante de direction:** Marketing et communication -Assistante Commerciale -Dossiers avec les crédits bailleurs -ADV
- **Représentant commerciale:** Prospection
- **Employé de banque:** Conseiller
- **Attaché commercial:** Prospection et développement d'un portefeuille d'affaires
- **Conseiller commercial**
- **Chargé d'affaire réseau**
- **Chauffeur d'engins**
- **Cadre commercial sédentaire:** Gestion de portefeuille grand compte en tant que commercial sédentaire
- **Cadre chargée d'affaires:** Effectuer des études de répartition des charges -Proposer des solutions de carrossage grâce à ces études de répartition des charges -Commercialiser la prestation d'étude et de carrossage. -Faire la mise en main du matériel commercialisé - Suivi après vente du matériel.
- **Chef de chantier génie civil:** Diriger un chantier et une équipe
- **Field sales representative:** Gestion de grands comptes industriels. -Fidélisation client. - Commerce itinérant.
- **Dessinateur projeteur**
- **Ingénieure chargée d'affaires:** Définition de systèmes industriels de vide -Suivi de projets - Lancement des approvisionnements -Vérification conformité du matériel -Suivi du montage systèmes -Livraison chez les clients avec l'aide de techniciens
- **Hôte d'accueil Bilingue:** Customer relationship management, accueil physique et téléphonique, tâches administratives
- **Attaché Technico Commercial**
- **Attaché technico-commercial**
- ...
- **Technico-commercial:** Gestion clients, gestion des achats/ventes, marketing.
- **Technico-commercial:** Vente de pièces de maintenance et prospection et fidélisation
- **Assistante commerciale:** Répondre aux besoins des clients
- **Technico commerciale**
- **Technico commercial:** Prospection et développement commercial d'un secteur géographique
- **Technico-commerciale itinérant:** Gestion de deux départements géographiques, prospection et gestion de portefeuille client
- **Technico-Commercial Sédentaire:** Prospection -Suivi client -Gestion litiges -Mise en avant Promotion -Merchandising
- **Technicienne environnementale**
- **Technico-commercial:** Vendre des tracteurs neufs et occasions sur un secteur donné
- **Technico-commercial sédentaire:** Faire des offres de prix, traiter les commandes et en faire le suivi de la livraison jusqu'au possible SAV.
- **Gestionnaire de clientèle:** Conseiller les clients
- **Représentant:** Prospection
- **Assistante commerciale administrative:** #NOM?
- **Cadre commercial:** Développement du portefeuille commercial, b to b ou b to c
- **VRP (Commercial):** Palier au besoin des clients -Proposer de nouveaux produits - Agrandir mon portefeuille client -Faire du business
- **Représentant commerciale:** Prospection
- **Technico-commercial sédentaire:** Assurer la vente des produits demandés par les clients - assurer la bonne réponse technique au client -assurer la gestion et le suivi des commandes, en lien avec la plateforme logistique -assurer la mise à jour de ses clients dans le data crm -contribuer au développement du CA et de la marge de l'agence - contribuer au fonctionnement global de l'agence -réalisation de devis technique

# Emploi à 30 mois (3)

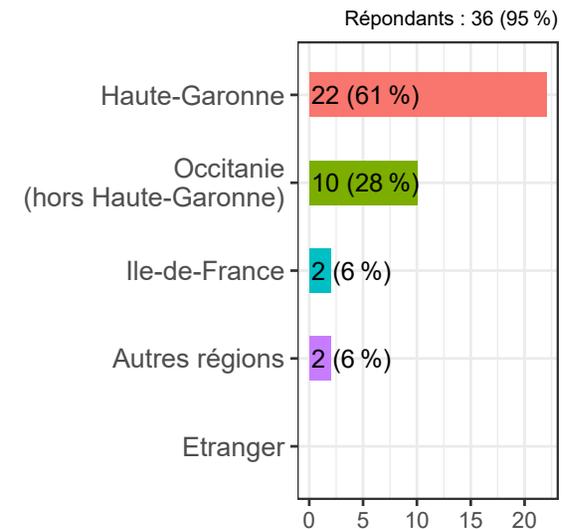
## Type d'employeur



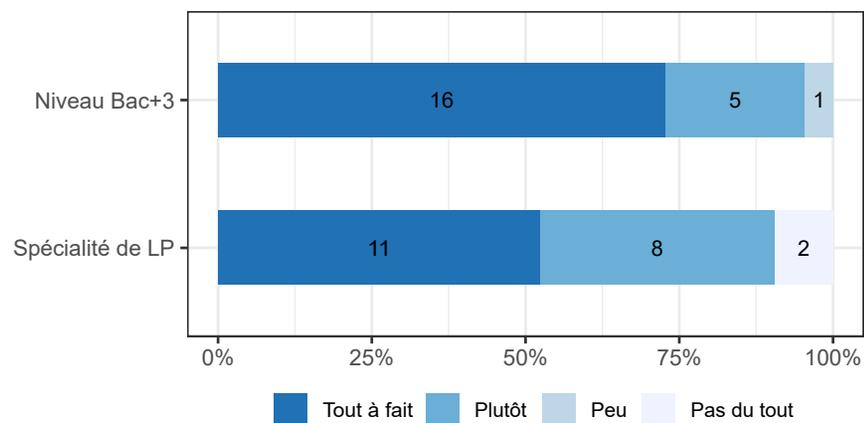
## Secteur d'activité



## Localisation



## Adéquation emploi-formation



# Le dernier diplôme visé après le DUT

**% 31**  
Poursuite à niveau Bac+5

**% 0**  
Poursuite à niveau Bac+3

## Niveau Bac+5

