

Techniques de Commercialisation

Situation 30 mois après l'obtention du diplôme - 1^{er} décembre 2018

Taux de réussite* / taux de réponse :

	Nb	%
Inscrits :	75	
Diplômés :	72	96%
Répondants :	26	36%

* nombre de diplômés / nombre d'inscrits

Caractéristiques des répondants :

	Nb	%
Sexe :		
Hommes	11	42%
Femmes	15	58%

Type de baccalauréat :

Bac général	16	62%
Bac technologique	9	35%
Bac professionnel	-	-
Autres	1	4%

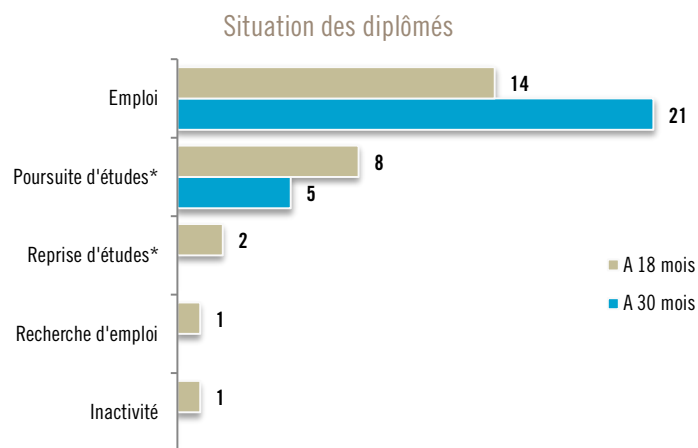
Caractéristiques de la poursuite d'études :

	Nb	%
Formation suivie		
Master 2	1	-
Master 1	-	-
Licence 3 - Licence Pro	-	-
Ecole (ingénieur, commerce et/ou gestion)	4	-
Autres formations	-	-

Lieu de poursuite d'études

Nouvelle-Aquitaine	4	-
Ile de France	1	-
Autres régions	-	-
Etranger	-	-

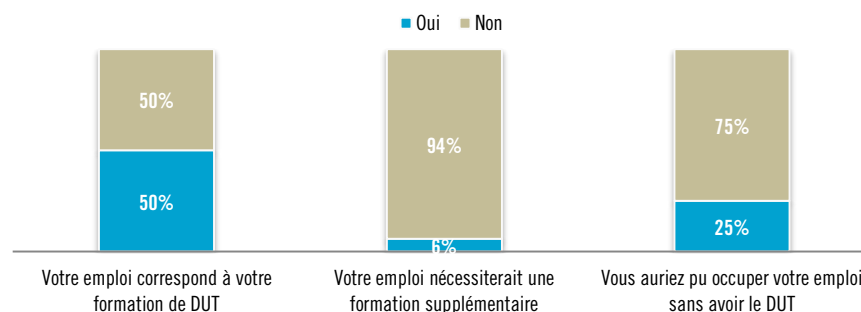
Pour tous les diplômés :



*les diplômés exerçant aussi un emploi sont comptabilisés uniquement en emploi.

Pour les diplômés en emploi :

Appréciation de l'adéquation emploi / formation



Méthodologie

Cette étude est menée auprès des diplômés 2016 de DUT 2e année, 30 mois après l'obtention du diplôme, dans le cadre d'une enquête ministérielle nationale. Elle est réalisée par l'Institut Universitaire de Technologie d'Angoulême et de Poitiers. Les diplômés ont la possibilité de répondre par le biais d'internet sur l'application SPHINK de la DGESIP (Direction Générale pour l'Enseignement Supérieur et l'Insertion Professionnelle) puis des relances téléphoniques sont effectuées. 837 diplômés ont été interrogés, 587 ont répondu au questionnaire, soit un taux de réponse de 70,1 %. Certains diplômés n'ont pas répondu à toutes les questions, les non-réponses ne sont pas comptabilisées dans le calcul des pourcentages.

Taux d'insertion à 18 mois* : 93%

Taux d'insertion à 30 mois* : 100%

* diplômés occupant un emploi / diplômés présents sur le marché du travail

Caractéristiques de l'emploi occupé :

	A 18 mois		A 30 mois	
	Nb	%	Nb	%
Type de contrat ou statut d'emploi				
CDI, fonctionnaire, prof.libérale	6	46%	9	47%
CDD	3	23%	-	-
Contrat d'apprentissage	1	8%	2	11%
Contrat de professionnalisation	3	23%	8	42%
Autres contrats	-	-	-	-
Les pourcentages ne sont pas affichés si les effectifs sont < à 10				
CSP ou niveau d'emploi				
Ingénieur, cadre, prof.libérale, cat.A	-	-	2	11%
Technicien, agent de maîtrise, cat.B	4	31%	7	37%
Employé, ouvrier, cat.C	9	69%	10	53%
Salaires net mensuel médian	ns		ns	
Effectifs concernés	9		3	
(Hors emploi à temps partiel, à l'étranger, en alternance ou service civique) ns : non significatif				
Type d'employeur				
Entreprise privée	nd		15	94%
Fonction publique	nd		1	6%
Entreprise publique	nd		-	-
Autres	nd		-	-
nd = données non disponibles				
Lieu d'emploi				
Nouvelle-Aquitaine	nd		15	88%
Ile de France	nd		1	6%
Autres régions	nd		1	6%
Etranger	nd		-	-

Caractéristiques des emplois occupés au moment de l'enquête

DUT 2 : Techniques de Commercialisation

Intitulé du poste	Descriptif des missions principales	Dpt
Community builder (chargé de recrutement)	Identifier, rencontrer et recruter les profils. Promouvoir l'activité et la vision de l'entreprise auprès de futurs candidats.	75
Business manager	Vente des applicatifs aux entreprises.	33
Aucune donnée renseignée		
Aucune donnée renseignée		
Responsable de rayon	Gestionnaire d'un compte d'exploitation et d'un commerce spécialisé. Animateur de vente. Négociant et commerçant.	17
Chargé de mission marketing digital	Référencement et contenu du site Internet et des réseaux sociaux, création graphique, développement et animation d'une application mobile.	17
Aucune donnée renseignée		
Assistant marketing et business development	Offres commerciales. Reporting chiffres mensuels. Management du marketing.	17
Vendeuse	Gestion de commandes et des rayons, caisse.	17
Négociatrice immobilière secteur location	Négociatrice immobilière secteur location.	37
Hôte de caisse		17
Assistance chargée d'études marketing	Gestion de notre nouvelle offre auto : l'assurance à la minute (entièreté de la chaîne de valeur : parcours client, distribution/acquisition, communication...).	79
Assistante commercial export	Respect des commandes jusqu'à la facturation. Préparation des documents exports et logistique.	16
Engagé volontaire sous-officier	Apprentissage de sous-officier de l'armée de terre. Sortie de terrain, mise en application de l'apprentissage. Apprentissage de la discipline et de la rigueur de l'armée.	79
Responsable de magasin	Manager une équipe. Implanter des nouveaux produits. S'occuper de l'administratif du magasin.	16
Community manager et assistante commerciale	Community management, commercial, événementiel.	16
Aucune donnée renseignée		
Conseiller commercial		17
Assistant de communication amont	Organiser des événements, créer du lien avec nos partenaires. Phoning, gestion.	16

Caractéristiques des emplois occupés au moment de l'enquête

DUT 2 : Techniques de Commercialisation (suite)

Intitulé du poste	Descriptif des missions principales	Dpt
Employée libre-service	Mise en rayon et gestion administrative.	17
Chef de secteur	Gestion portefeuille clients, fidélisation clients, développement de nos nouvelles marques.	16

Caractéristiques des formations suivies au moment de l'enquête

DUT 2 : Techniques de Commercialisation

Niveau	Intitulé du diplôme préparé	Dpt
Ecole de journalisme/de communication	Stratégie digitale, planning stratégique	33
Ecole de commerce et/ou de gestion	Business & management	75
Ecole de commerce et/ou de gestion	Marketing digital	33
Master 2	Management et commerce international	17
Ecole de commerce et/ou de gestion	Programme grandes écoles	33