

Techniques de Commercialisation

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

Taux de réussite* / taux de réponse :

	Nb	%
Inscrits :	82	
Diplômés :	80	98%
Répondants :	50	63%

* nombre de diplômés / nombre d'inscrits

Caractéristiques des répondants :

	Nb	%
Sexe :		
Hommes	18	36%
Femmes	32	64%

Type de baccalauréat :

Bac général	33	66%
Bac technologique	16	32%
Bac professionnel	1	2%
Autres	-	-

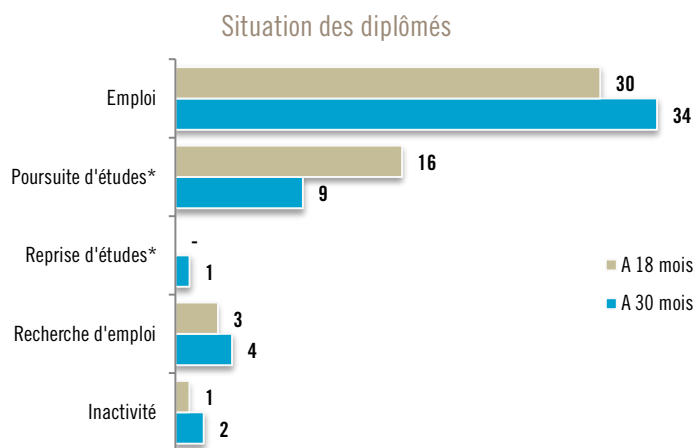
Caractéristiques de la poursuite d'études :

	Nb	%
Formation suivie		
Master 2	4	40%
Master 1	1	10%
Licence 3 - Licence Pro	2	20%
Ecole (ingénieur, commerce et/ou gestion)	2	20%
Autres formations	1	10%

Lieu de poursuite d'études

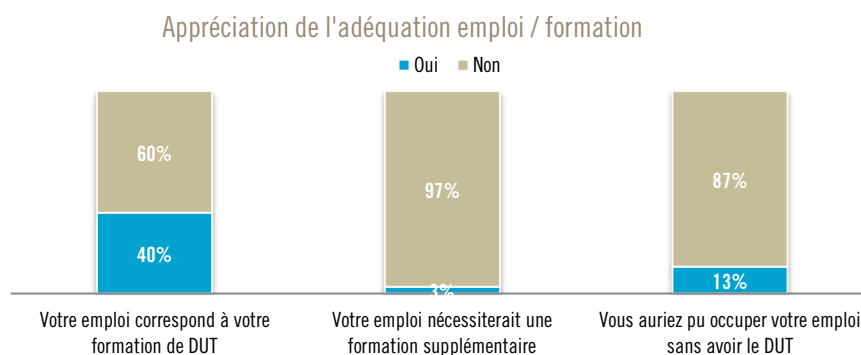
Nouvelle-Aquitaine	3	33%
Ile de France	1	11%
Autres régions	5	56%
Etranger	-	-

Pour tous les diplômés :



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

Pour les diplômés en emploi :



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* : 91%

Taux d'insertion à 30 mois* : 89%

* 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	15	54%	15	47%
CDD	3	11%	3	9%
Contrat d'apprentissage	2	7%	2	6%
Contrat de professionnalisation	6	21%	12	38%
Autres contrats	2	7%	-	-
Les pourcentages ne sont pas affichés si les effectifs sont < à 10				
CSP ou niveau d'emploi				
Ingénieur, cadre, prof.libérale, cat.A	3	11%	5	16%
Technicien, agent de maîtrise, cat.B	12	44%	12	39%
Employé, ouvrier, cat.C	12	44%	14	45%
Salaire net mensuel médian	1 300 €		1 276 €	
Effectifs concernés	15		14	
(Hors emploi à temps partiel, à l'étranger, en alternance ou service civique) ns : non significatif				
Type d'employeur				
Entreprise privée	nd		29	94%
Fonction publique	nd		-	-
Entreprise publique	nd		2	6%
Autres	nd		-	-
nd = données non disponibles				
Lieu d'emploi				
Nouvelle-Aquitaine	nd		16	57%
Ile de France	nd		2	7%
Autres régions	nd		9	32%
Etranger	nd		1	4%

Caractéristiques des emplois occupés au moment de l'enquête

DUT 2 : Techniques de Commercialisation

Intitulé du poste	Descriptif des missions principales	Dpt
Responsable oenotourisme	Développement du chiffre d'affaire, de la fréquentation et de la notoriété de l'entreprise. Animation du site, relations publiques et création avec les acteurs locaux, partenariats,... Manager l'équipe (saisonnier, stagiaire, nouvel arrivant).	41
Assistante d'étude pour la relation client	Piloter et contribuer à des projets, études et expérimentations sur des sujets "relation client". Accompagner les acteurs du réseau et du siège dans l'appropriation d'analyse et de construction permettant de prendre en compte le parcours-clients. Permettre aux acteurs terrain de participer activement à l'évolution de l'expérience sociétaire.	79
Attaché commercial	Gestion portefeuille et acquisition nouveau client. Compte-rendu et point d'activité régulier en interne.	49
Employée polyvalente	Conseil auprès des clients. Merchandising. Vente.	17
Promoteur des ventes	Négociation. Commercialisation. Suivi.	
Aucune donnée renseignée		
Aucune donnée renseignée		
	Assurer mes rayons. Être à l'écoute de mes clients. Dynamisme commercial du rayon.	17
Chargée des opérations spéciales en cross-médias et en entertainment	Gérer l'image des personnalités faisant partie du label de musique, de leurs contrats publicitaires et des placements de produits dans leurs clips. Créer aussi des dispositifs publicitaires pour les différents annonceurs.	75
Agent de coordination spectacle	Mettre un costume, animer les foules, assurer la sécurité sur le spectacle su soir.	86
Chargée de projets marketing	Élaborer des études de marché entreprises. Construire une boîte à outils et des supports à destination de l'équipe commerciale. Accompagner des déploiements opérationnels auprès des équipes sur le terrain.	35
Consultant social média	Veille digitale, gestion de relation client sur les réseaux sociaux, élaboration stratégie digitale pour clients.	75
Conseillère commerciale automobile	Vente de véhicules et de produits périphériques. Gestion d'un portefeuille client.	86
Assistant marketing	Communication, réseaux sociaux, satisfaction clients.	45
Business developer/Responsable administratif		99
Assistante administrative et commerciale	Gestion des dossiers clients et fournisseur. Facture. Accueil.	16
Human resource business support	Gestion administrative, relations managers-collabotareurs.	49
Social media manager	Gérer la visibilité d'un groupe de cinéma sur Internet, les réseaux sociaux etc.	45
Conseillère en vente	Accueillir le client, maîtriser la gestion des stocks et la connaissance des produits.	86

Caractéristiques des emplois occupés au moment de l'enquête

DUT 2 : Techniques de Commercialisation (suite)

Intitulé du poste	Descriptif des missions principales	Dpt
Responsable de point de vente	Management, suivi des chiffres et résultats, partie administrative (planning, réunion...).	33
Secrétaire administrative technico-commercial	Réception clients, gestion de stock, suivi réparation et client.	16
Chef de secteur	Négociation. Merchandising.	49
Responsable de rayon	Gestion d'équipe et de rayon.	41
Assistant merchandiseur	Merchandising	79
Premier chef de rang	Développement de la carte du restaurant, publication et service.	86
	Accueil, conseil, vente.	86
Aucune donnée renseignée		
Animateur web	Refonte, gestion et animation du site Internet. Communication sur les réseaux sociaux. Création de supports visuels.	17
Chargée de clientèle et assistante communication	Mise en place d'animations en interne pour promouvoir l'entreprise et satisfaire les clients. Gestion des groupes (séminaristes, groupes d'enfants, groupes familles/amis) depuis la demande clients jusqu'à la facturation de leur évènement. Participation à la mise en place d'actions de communication : affichage, réseaux sociaux, press-book...	86
Aucune donnée renseignée		
Assistante commerciale	Prise de RDV. Relations clients. Accueil téléphonique.	64
Aucune donnée renseignée		
Acheteuse outillages	Consultation fournisseurs. Négociation. Litiges fournisseurs.	49
Assistante chargée de communication	Recherche de partenariats. Actions de communication pour promouvoir les collectes de sang.	87

Caractéristiques des formations suivies au moment de l'enquête

DUT 2 : Techniques de Commercialisation

Niveau	Intitulé du diplôme préparé	Dpt
Ecole de commerce et/ou de gestion	PLE (programme long en entreprise)	38
Master 2	Management de la mode et du luxe	92
Licence pro.		
Licence pro.	Management des échanges internationaux	16
Master 2	MEEF premier degré	36
Ecole de journalisme/de communication	MBA digital marketing & business	33
Autre	Bachelor management marketing commerce	13
Master 2	Management du sport option loisirs tourisme et innovations	35
Master 1 (IAE)	Management des structures sociales, médico-sociales et solidaires	14
Master 2 (IAE)	Management environnemental	17