



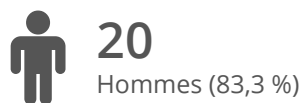
Le devenir des diplômé-e-s de la LP Commercialisation des Produits et Services Industriels - Toulouse *Promotion 2014*

Université Toulouse III Paul Sabatier - Observatoire de la vie étudiante
25 août 2017

Taux de réponse et profil des répondants



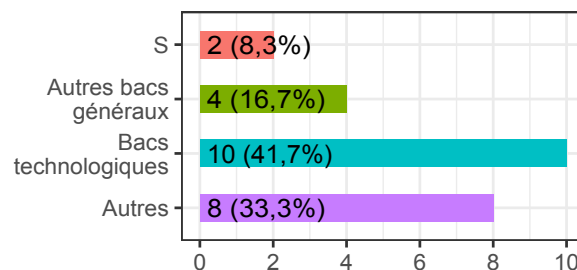
Sexe



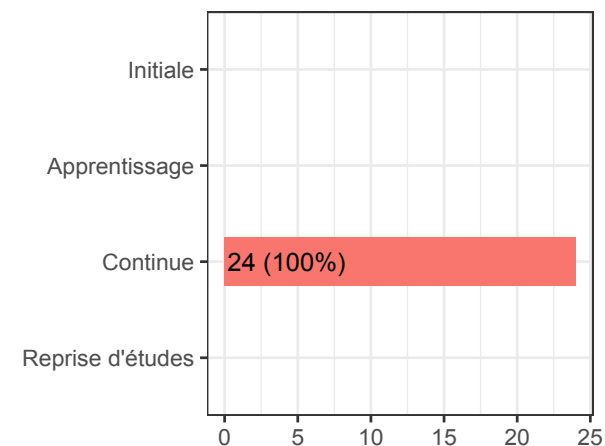
Nationalité



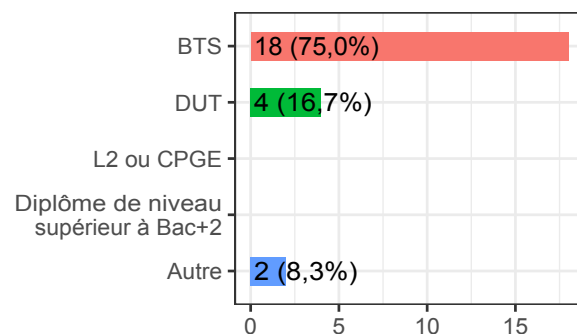
Série de bac



Régime d'inscription



Diplôme d'accès



Bourse



¹ Seules les répondant-e-s n'ayant pas interrompu leurs études avant la LP pendant plus de deux ans entrent dans l'analyse.

Poursuite d'études



5

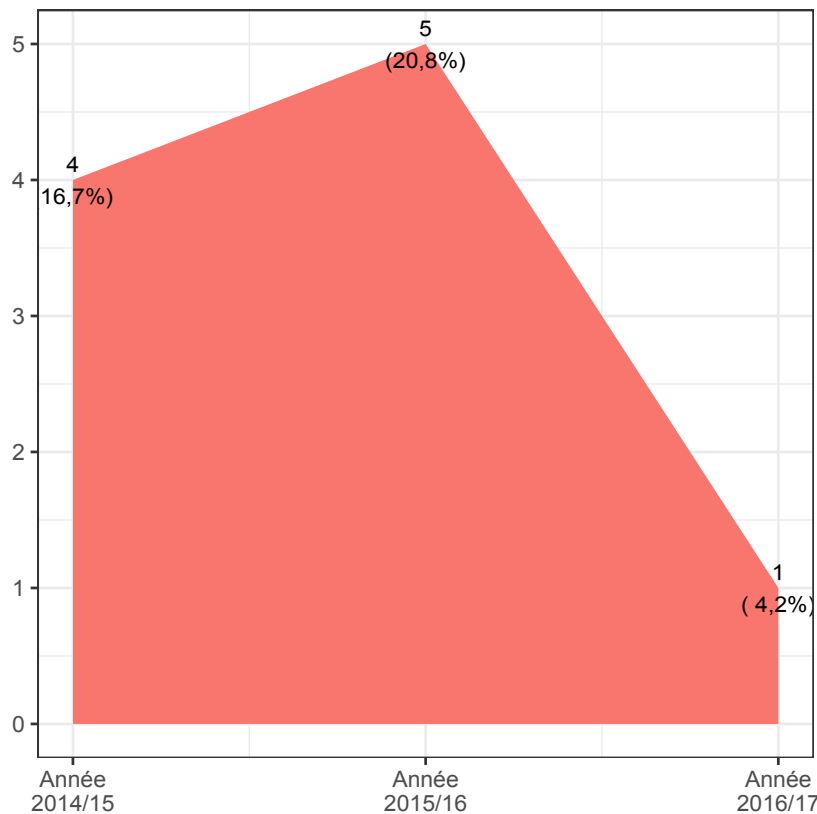
Diplômé(s) en poursuite d'études



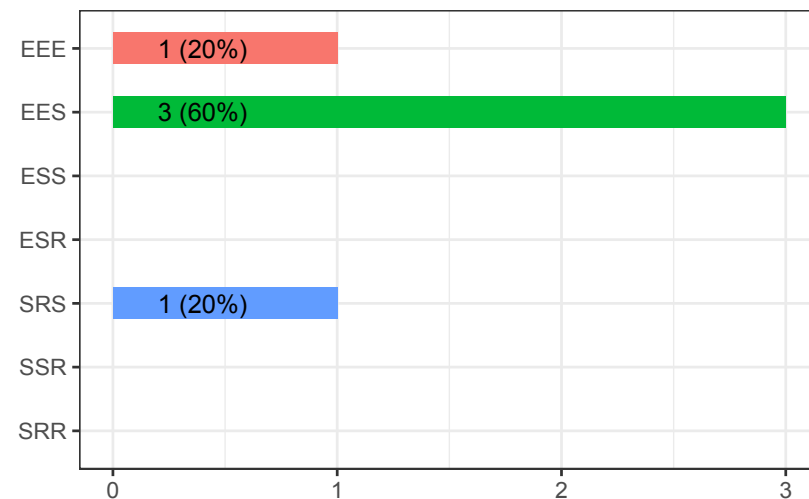
20,8

Taux de poursuite d'études

Poursuite d'études par année



Parcours



Parcours des diplômés lors des trois années d'études suivant l'obtention de la LP.

- E signifie qu'ils étaient en Poursuite d'études
- R signifie qu'ils étaient en Reprise d'études
- S signifie qu'ils étaient en Situation potentielle d'emploi (qu'ils étaient sur le marché du travail)

Par exemple : ESS signifie que le diplômé était en poursuite d'études la première année suivant l'obtention de la LP, puis les deux années suivantes sur le marché du travail.

Poursuite d'études - Année n+1



4

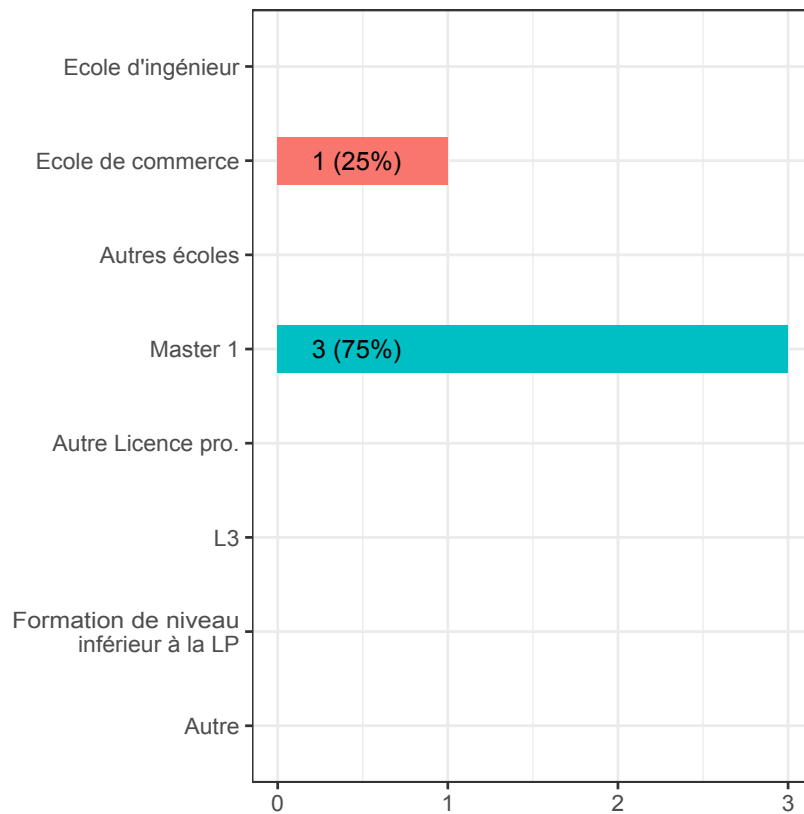
Poursuite d'études (16,7 %)



2

Poursuite d'études en alternance (50 %)

Type de formation



Formations suivies par type

Master 1

- MASTER MANAGEMENT MARKETING ET COMMERCIAL
- MASTER 1 MANAGEMENT ET DEVELOPPEMENT DES ENTREPRISES
- MASTER 1 COMMERCE ET MARKETING

Ecole de commerce

- Master management et marketing

Poursuite d'études - Année n+2



5

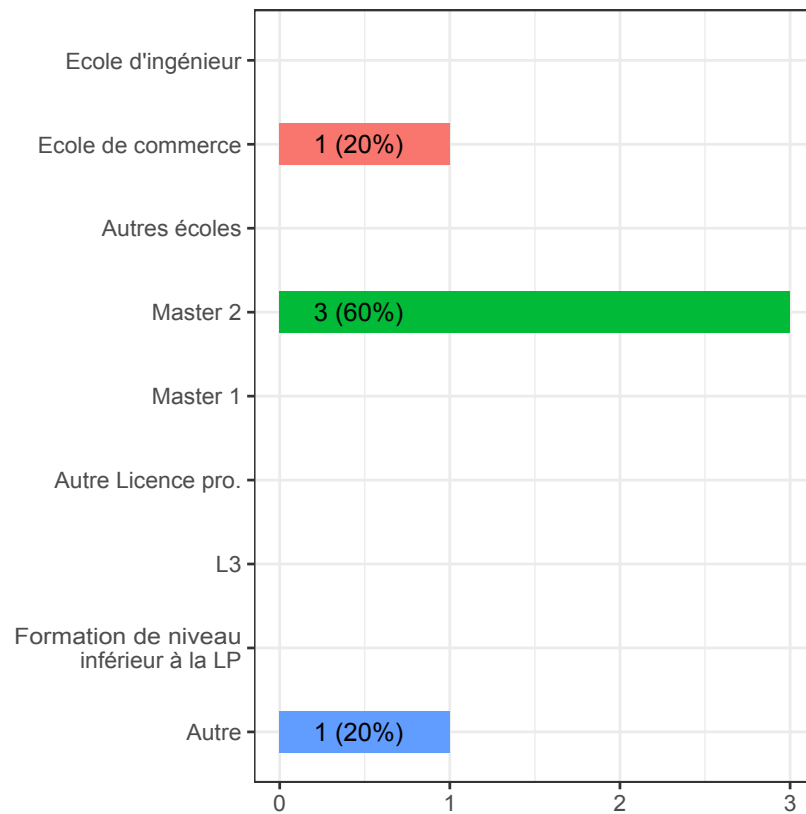
Poursuite d'études (20,8 %)



4

Poursuite d'études en alternance (80 %)

Type de formation



Formations suivies par type

Master 2

- MASTER MANAGEMENT MARKETING ET COMMERCIAL
- MASTER 1 MANAGEMENT ET DEVELOPPEMENT DES ENTREPRISES
- MASTER 2 COMMERCE ET MARKETING

Ecole de commerce

- Master management et marketing

Autres formations

- Gias

Poursuite d'études - Année n+3



1

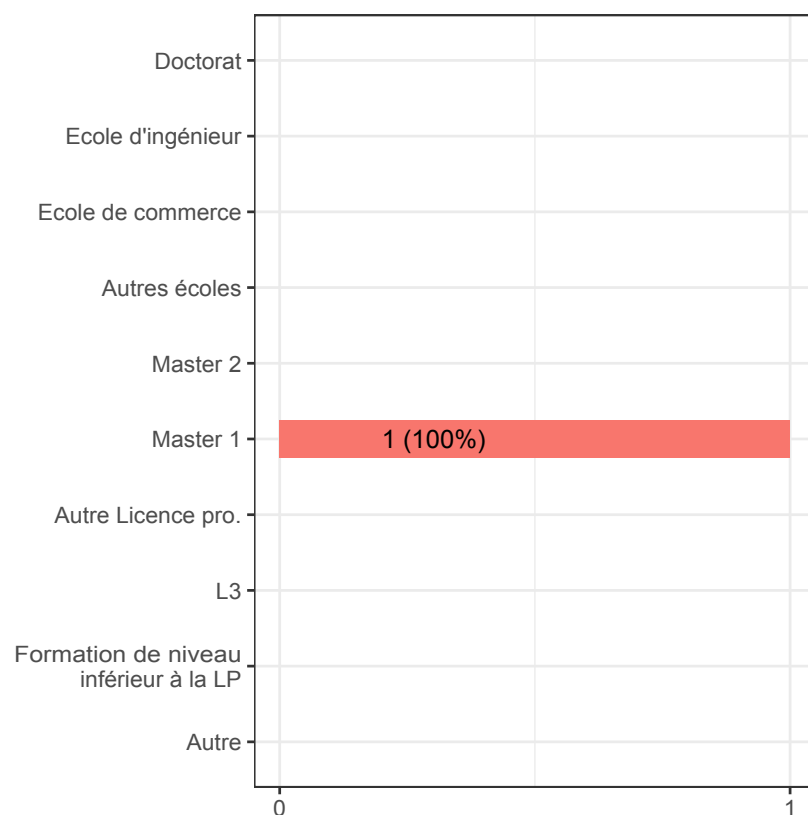
Poursuite d'études (4,2 %)



1

Poursuite d'études en alternance (100 %)

Type de formation



Formations suivies par type

Master 1 • MASTER 1 MANAGEMENT ET DEVELOPPEMENT DES ENTREPRISES

Situation professionnelle

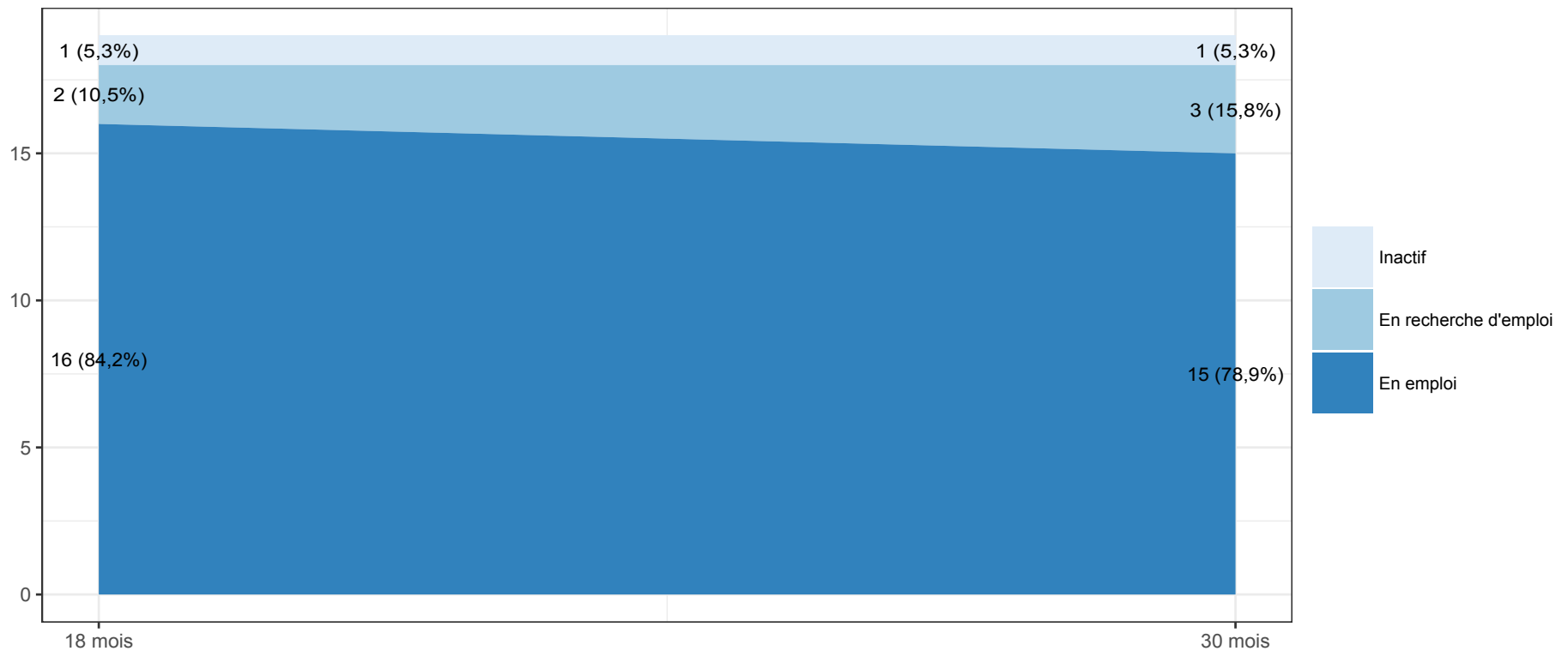


19

Diplômés en situation potentielle d'emploi (79,2 %)

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.

Situation professionnelle à 18 et 30 mois



Premier Emploi



17

Diplômés ayant occupé au moins un emploi (89,5 %)

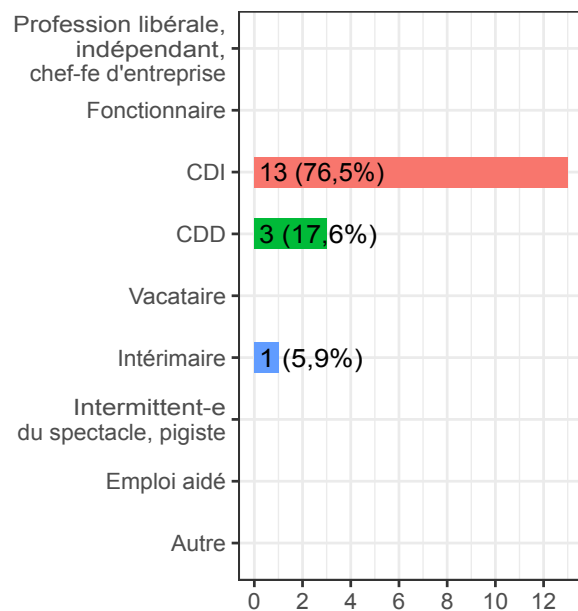


8

Durée médiane de recherche en mois

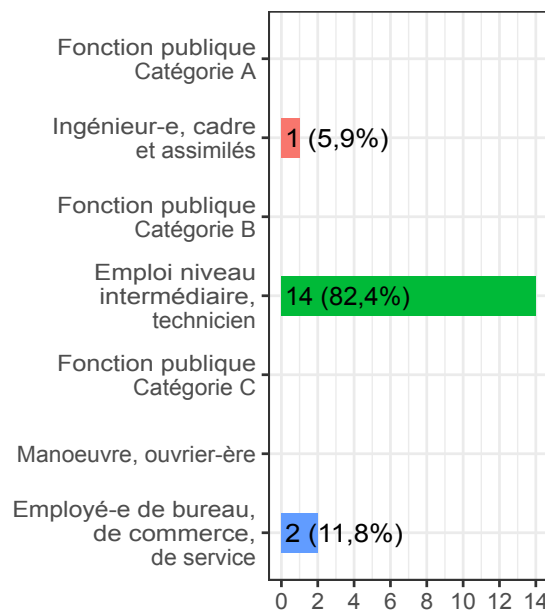
Type de contrat

% 76,5
Taux de CDI et assimilés



Niveau d'emploi

% 82,4
Taux d'emploi de niveau technicien



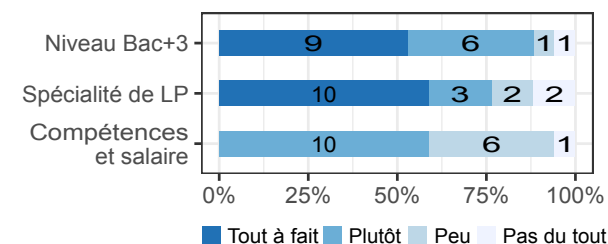
Temps de travail

100 %
Taux d'emploi à temps plein

Salaire

€ 1 400
Salaire net médian¹

Adéquation emploi-formation



¹ Primes incluses et pour un emploi à temps plein

Emploi à 18 mois



16

Diplômé(s) en emploi



88,9

Taux d'insertion professionnelle¹

Type de contrat



86,7

Taux de CDI et assimilés

Niveau d'emploi



80

Taux d'emploi de niveau technicien

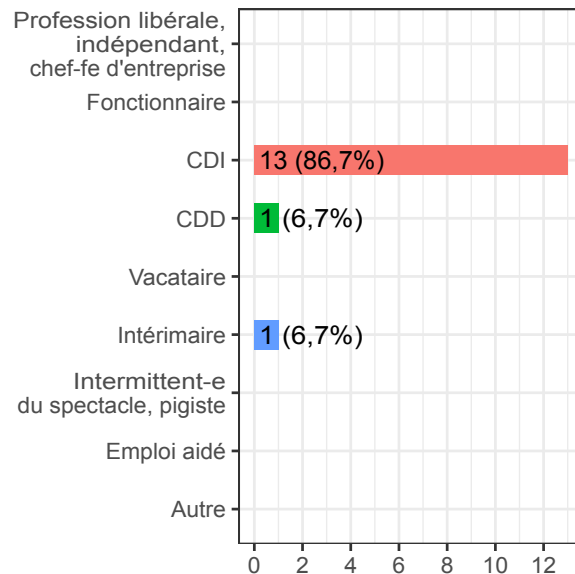
Temps de travail



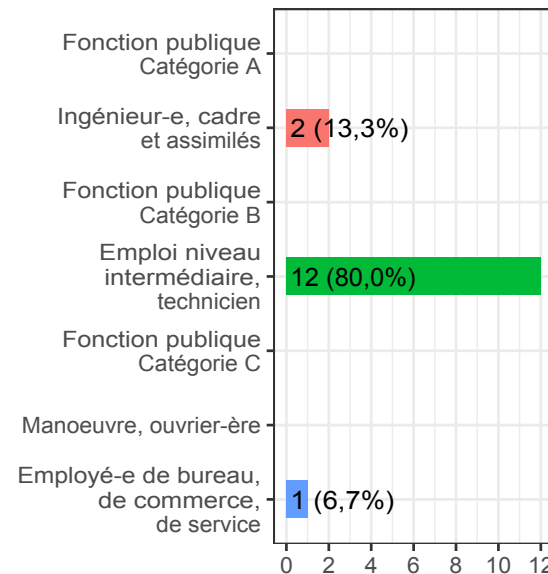
100 %

Taux d'emploi à temps plein

Répondants : 15 (93,8 %)



Répondants : 15 (93,8 %)



Salaire



1 347,5

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)



15

Diplômé(s) en emploi



83,3

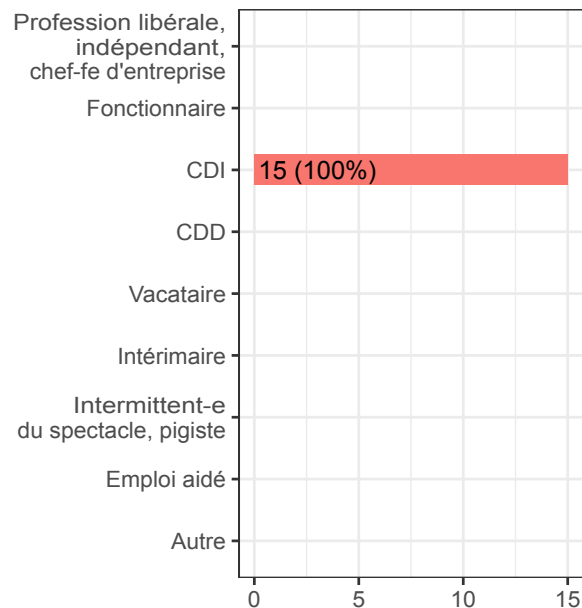
Taux d'insertion professionnelle¹

Type de contrat



100

Taux de CDI et assimilés

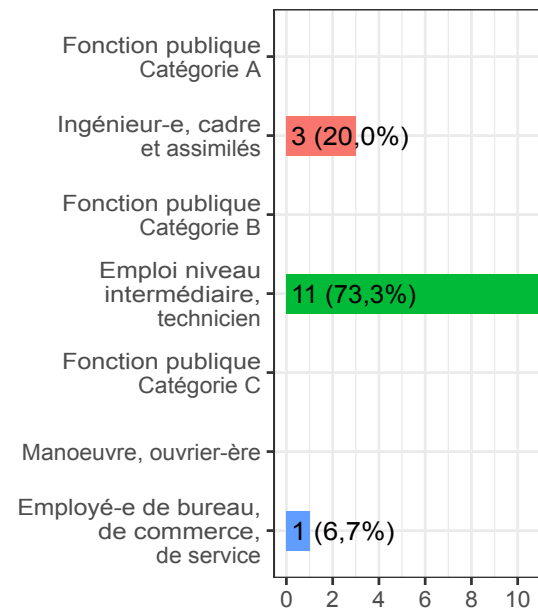


Niveau d'emploi



73,3

Taux d'emploi de niveau technicien



Temps de travail



100 %

Taux d'emploi à temps plein

Salaire



1 510

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)

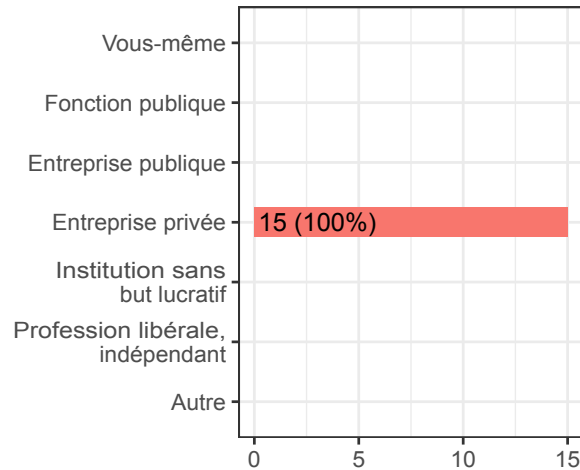
Emploi à 30 mois (2)

Intitulé et missions du poste

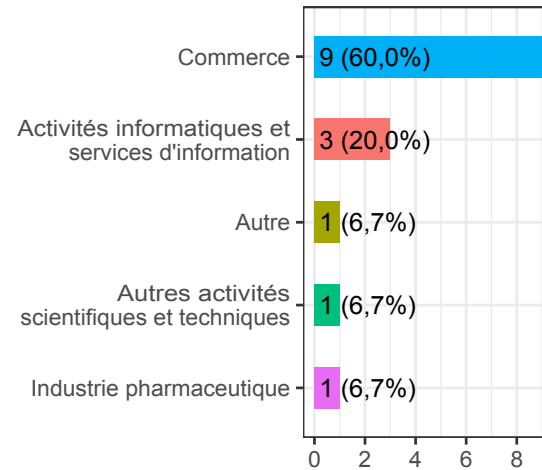
- **Technico commercial sédentaire** : Dimensionnement et commerce
- **Responsable régional** : Prescription -Ventes -Développement
- **Head Of customer Proximity** : Gerer le support privilégié d'un portefeuille de client (support technique, formation, communication client, escalade et suivi des demandes de dev)
- **ATTACHE COMMERCIAL** : ACCUEIL CONSEIL ORIENTAION CLIENT -DEVIS ET COMMANDES -ACHAT ET NEGOCIATION
- **COMMERCIAL D'ASSURANCE** : - DEVIS - CONTRAT DE MUTUEL SANTE - PLACEMENT D'ARGENT
- **TECHNICO COMMERCIAL SEDENTAIRE** : - DETERMINATION DE TECHNIQUE - NEGOCIATION AVEC CLIENTS - ETABLISSEMENT DE DEVIS
- **Technico commercial** : Devis -Étude technique -Développer portefeuille clients
- **Technicien de qualification** : Qualification déquipements pour le domaine biomédicale
- **Technico-commercial sedentaire**
- **COMMERCIAL** : - SUIVI DES CLIENTS - PROSPECTION - GESTION DU PORTEUFEUILLE
- **Ingénieur Technico-Commercial en services informatiques** : Développer le chiffre de l'entreprise -Prospection et fidélisation de la clientèle -Proposer nos services informatiques, matériels, logiciels... (essentiellement en B to B)
- **Technicien Méthodes** : Définir les processus de fabrication - Rédiger un dossier d'usinage des pièces (établir des fiches de fabrication, rédiger des notices techniques...). - Mettre en place les postes de travail nécessaires. - Définir le temps de montage/d'assemblage. - Concevoir un outillage spécifique pour améliorer le processus de fabrication.
- **Commercial** : Prospection, fidélisation, développement du portefeuilles clients, gérer une équipe de 5 personnes
- **ATTACHE COMMERCIAL** : - VENTE - NEGOCIATION - GESTION
- **Responsable adjointe** : Manager une équipe et diriger avec la responsable la boutique (administratif, merch, stocks, gestion des plannings....)

Emploi à 30 mois (3)

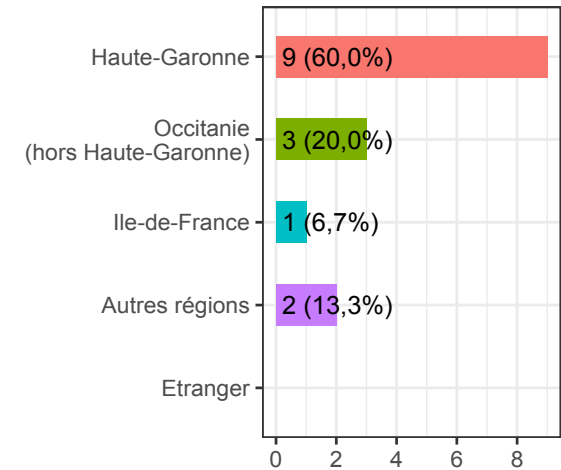
Type d'employeur



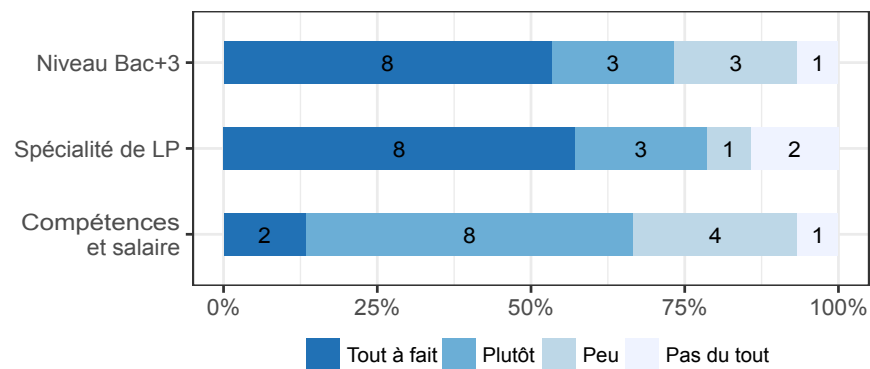
Secteur d'activité



Localisation



Adéquation emploi-formation



Perception de l'emploi

