



Le devenir des diplômé-e-s de la LP

Métiers de la promotion du médicament et des produits de santé

Promotion 2014


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

Taux de réponse et profil des répondants

 27
Diplômés

 19
Répondants

 70,4
Taux de réponse

 19
Répondants de l'analyse¹

Sexe

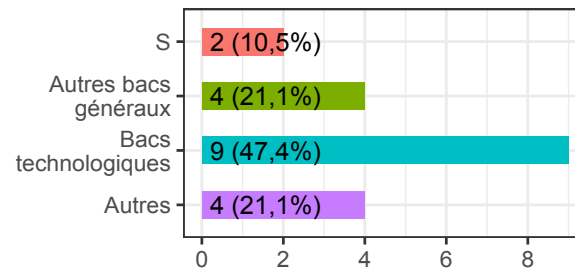
 9
Femmes (47,4 %)

 10
Hommes (52,6 %)

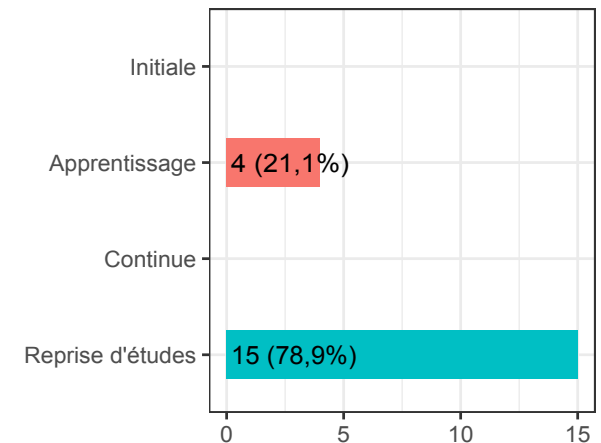
Nationalité

 1
Etrangère (5,3 %)

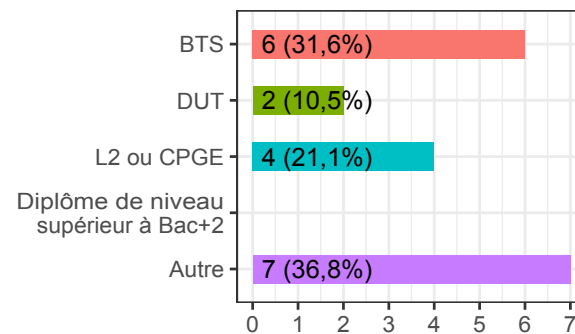
Série de bac



Régime d'inscription



Diplôme d'accès



Bourse

 0
Taux de boursiers

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



2

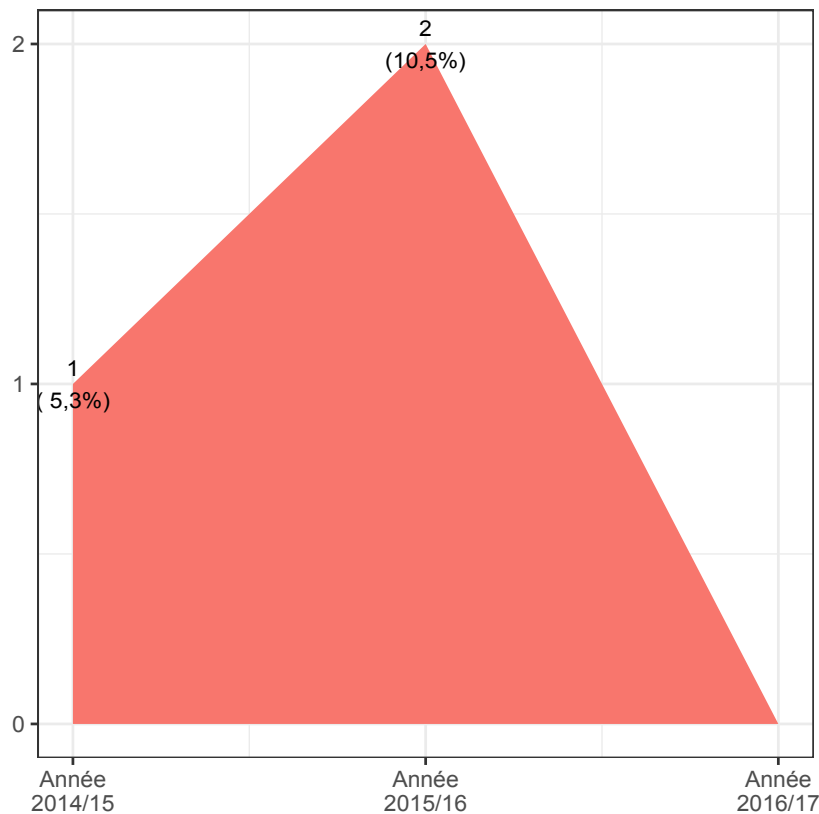
Diplômé(s) en poursuite d'études



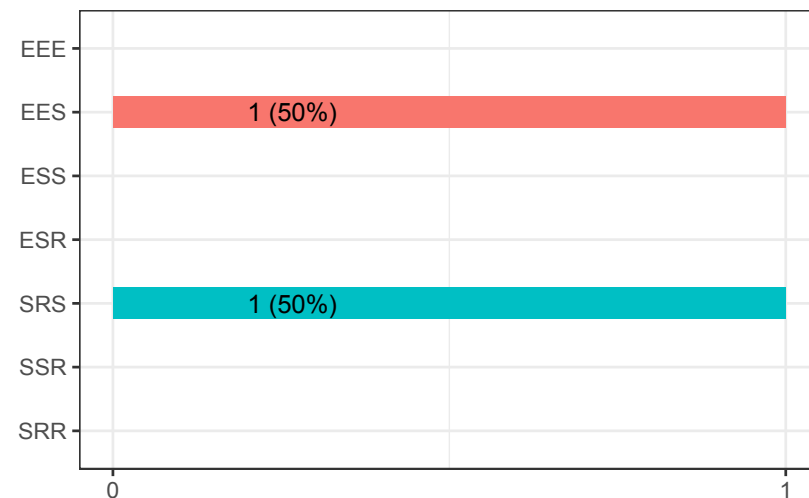
10,5

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



1

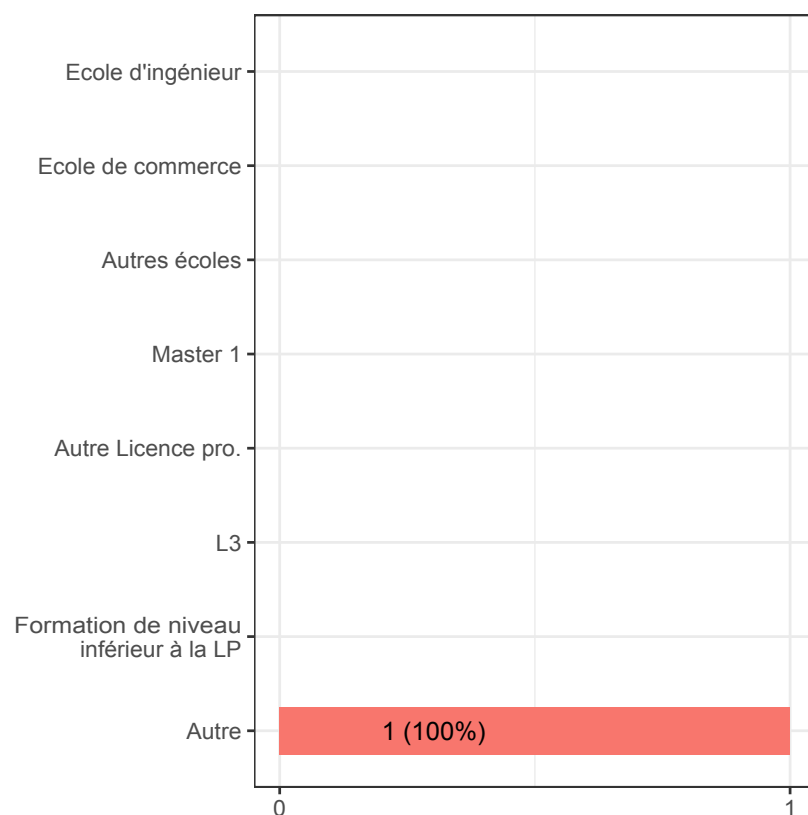
Poursuite d'études (5,3 %)



0

Poursuite d'études en alternance (0 %)

Type de formation



Formations suivies par type

Autre • Master Métiers de l'enseignement et de l'éducation

Poursuite d'études - Année n+2



2

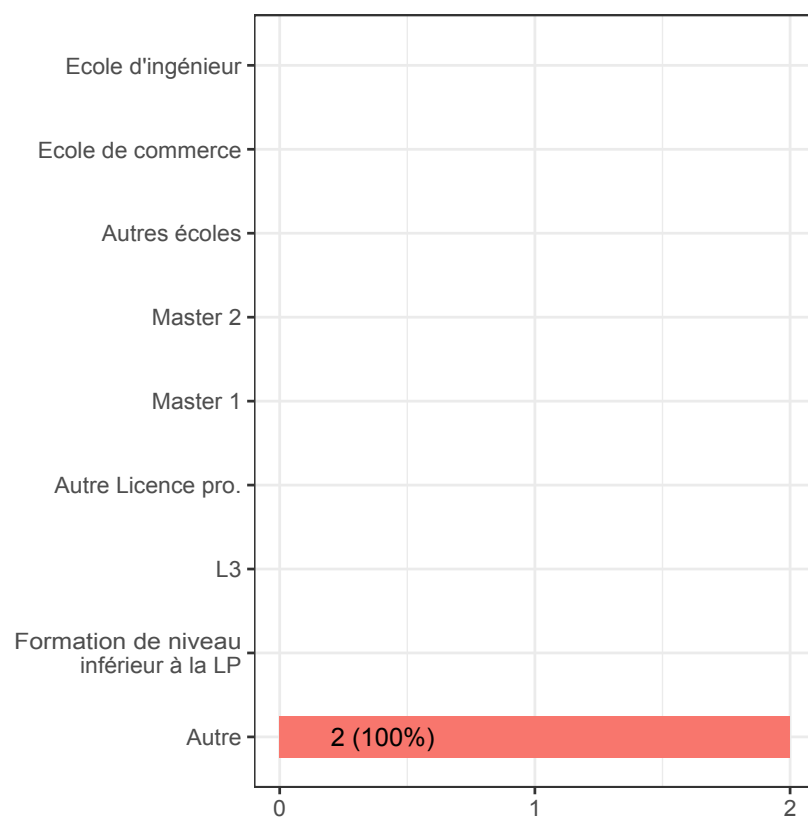
Poursuite d'études (10,5 %)



0

Poursuite d'études en alternance (0 %)

Type de formation



Formations suivies par type

Autre • DU EFF IND. THER. ANT CAN

Poursuite d'études - Année n+3



0

Poursuite d'études (0 %)



0

Poursuite d'études en alternance

Type de formation

Effectif nul

Formations suivies par type

Effectif nul

Situation professionnelle



17

Diplômés en situation potentielle d'emploi (89,5 %)

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 (100 %)

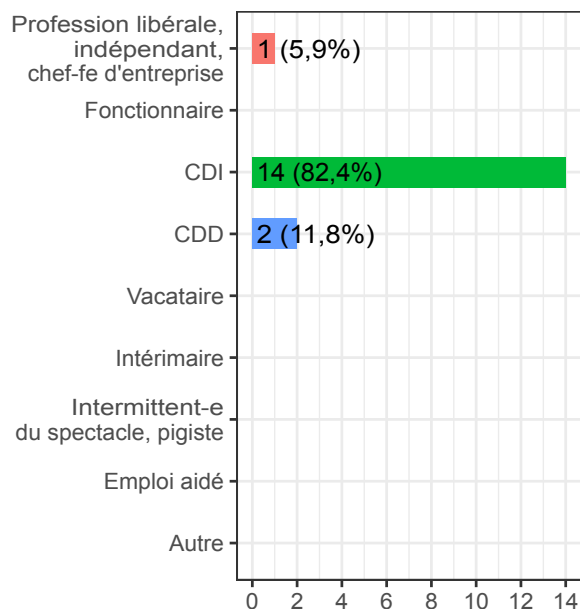


3

Durée médiane de recherche en mois

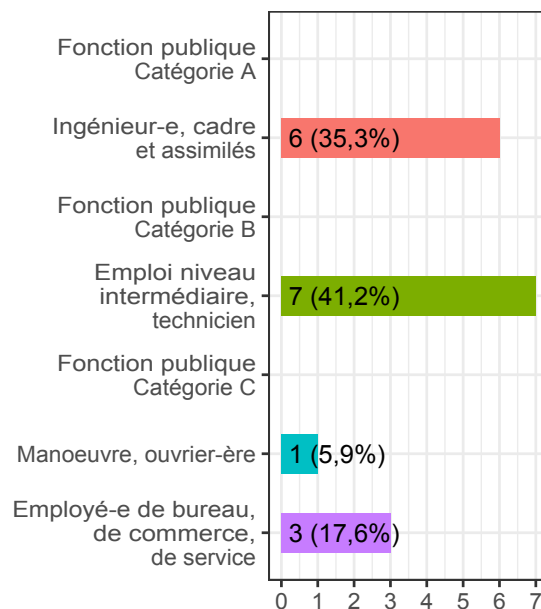
Type de contrat

% 88,2
Taux de CDI et assimilés



Niveau d'emploi

% 41,2
Taux d'emploi de niveau technicien



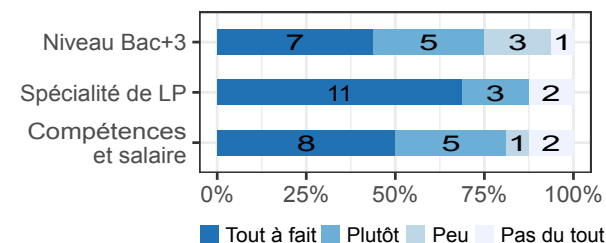
Temps de travail

% 100
Taux d'emploi à temps plein

Salaire

€ 2 550
Salaire net médian¹

Adéquation emploi-formation



¹ Primes incluses et pour un emploi à temps plein

Emploi à 18 mois



17

Diplômé(s) en emploi



100

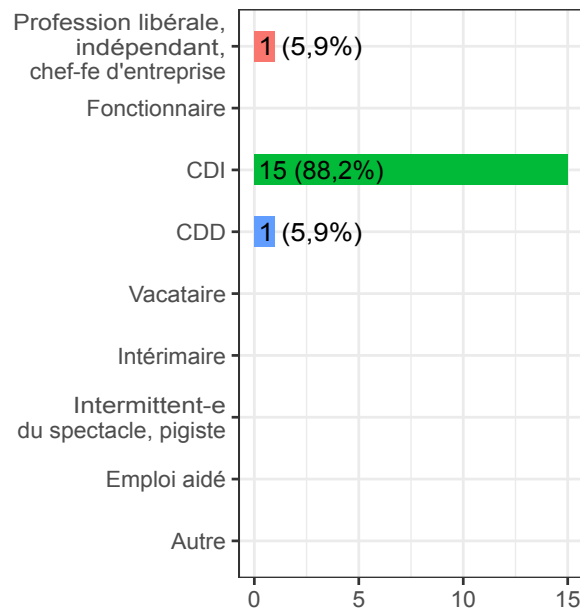
Taux d'insertion professionnelle¹

Type de contrat



94,1

Taux de CDI et assimilés

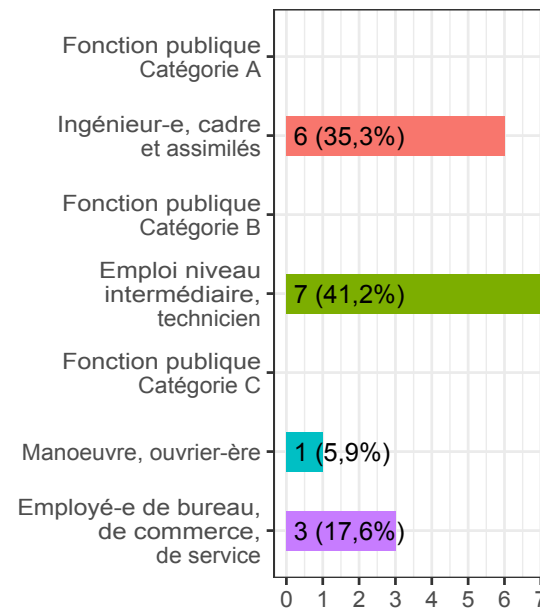


Niveau d'emploi



41,2

Taux d'emploi de niveau technicien



Temps de travail



100 %

Taux d'emploi à temps plein

Salaire



2 345

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)



16

Diplômé(s) en emploi



94,1

Taux d'insertion professionnelle¹

Type de contrat



100

Taux de CDI et assimilés

Niveau d'emploi



33,3

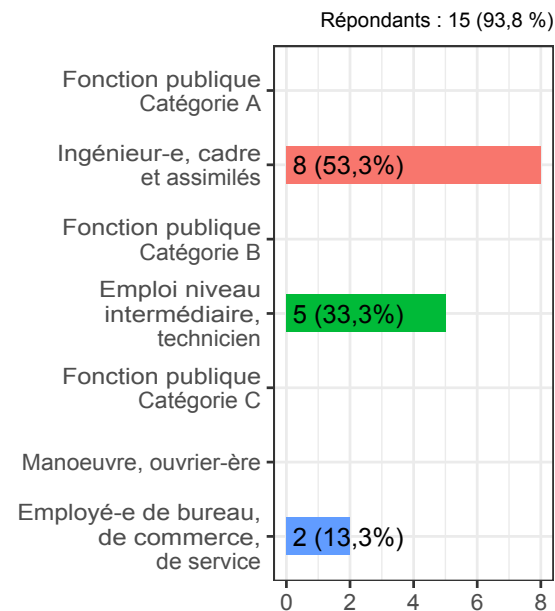
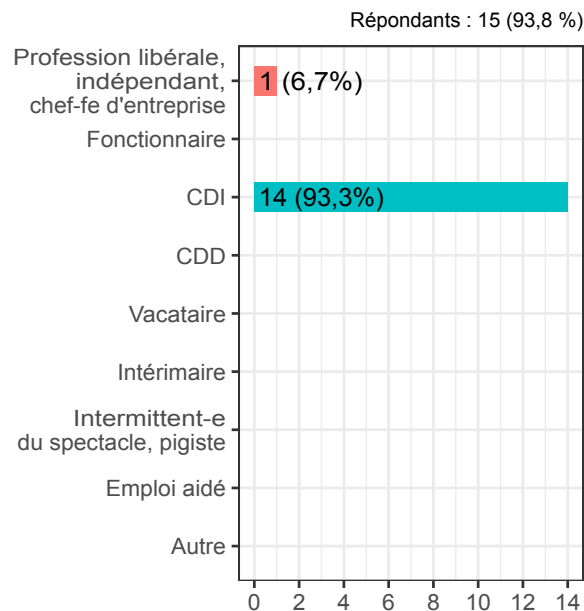
Taux d'emploi de niveau technicien

Temps de travail



100 %

Taux d'emploi à temps plein



Salaire



2 650

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)

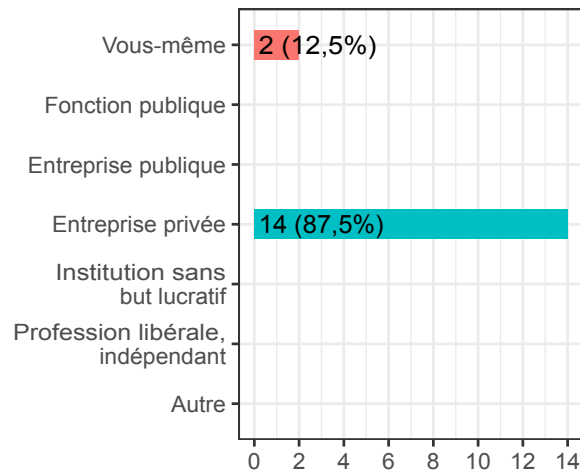
Emploi à 30 mois (2)

Intitulé et missions du poste

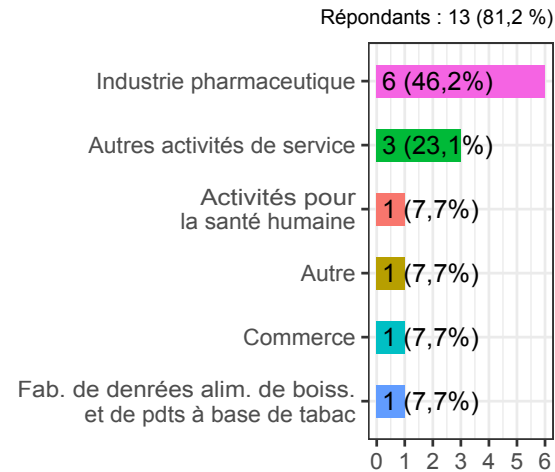
- **Délegué information santé** : Promotion et commercialisation des médicaments auprès des ,medecins
- **Conseillère d'accueil commerciale** : - accueil - gérer portefeuille client - gérer le fiduciaire
- **Gérant** : Vente et location de matériels médicales auprès des particuliers et auprès des professionnels de santé (médecins infirmiers et maison de retraite)
- **Visiteur médical** : Information des spécialités pharmaceutiques auprès des médecins généralistes et spécialistes
- **Délegué médical spécialiste hospitalier** : Promotion / présentation des spécialités pharmaceutiques auprès des médecins
- **Délegué médicale** : Véhiculer image de l'entreprise -Vente de produit d'entretien - Présentation de dispositif médical
- **Délegué médical à l'officine** : Présentation des produits pharmaceutiques, molécules
- **Délegué médicale spécialisé en gynécologie** : - visite des spécialistes pour promouvoir molécules auprès du corps médical
- **Délegué Médical spécialisé en diabetologie et rhumatologie** : Promotion du médicament -Bon Usage du médicament -Pharmacovigilance
- **Assistante commerciale** : Accueil client . Réalisation de devis. Vente
- **Déleguée médicale** : Promotion des produits
- **Attaché à la promotion médical** : - visite médecin et pharmacien
- **Directeur d'agence** : Placer des auxiliaires de vie auprès de personnes âgées
- **Délegué hospitalier** : Promotion de compléments alimentaires à des fins médicales - collaboration avec des prestataires privés
- **Délegué technique** : Développer prescriptions -Fidéliser les prescripteurs -Suivi patients

Emploi à 30 mois (3)

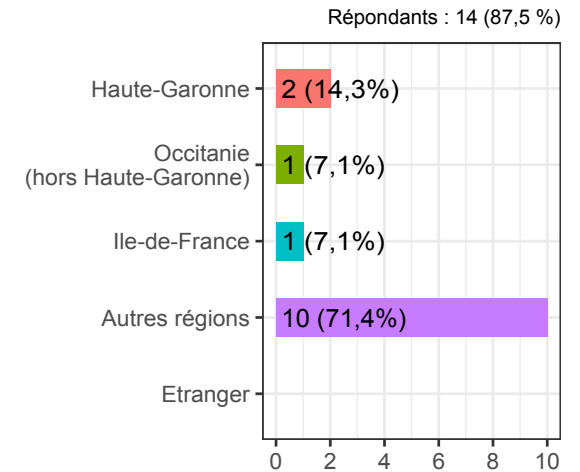
Type d'employeur



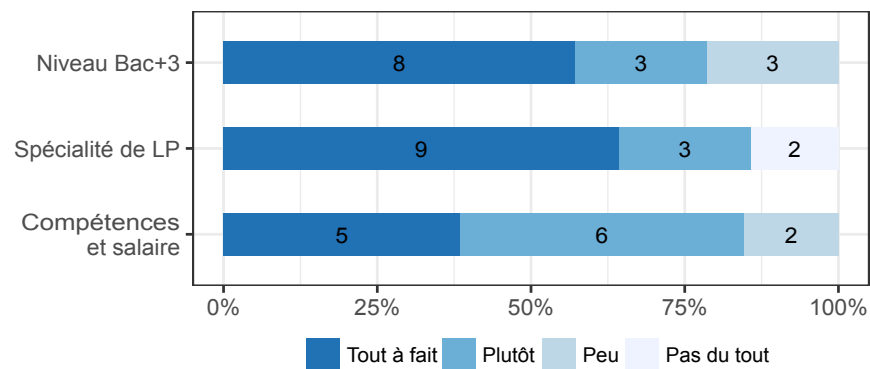
Secteur d'activité



Localisation



Adéquation emploi-formation



Perception de l'emploi

