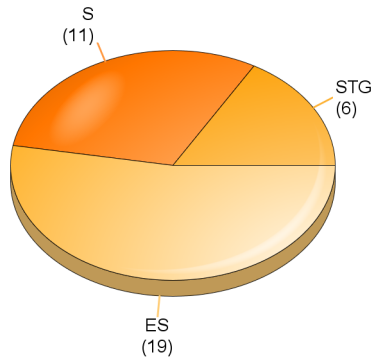


# Enquête sur le devenir des diplômés 2012

## DUT Techniques de commercialisation

### Profil des répondants

#### Répartition par type de baccalauréat



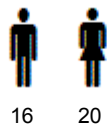
#### Académie du bac

Académie	Effectifs
Bas-Rhin	24
Haut-Rhin	8
Besançon	1
Nancy-Metz	1
Autres académies	1
Etranger	1
<b>Total</b>	<b>36</b>

#### Age au DUT

19 ans	5
20 ans	21
21 ans	9
22 ans et plus	1

#### Genre



#### Régime d'inscription

Régime	Effectifs
Formation initiale	36
Formation continue	0
Formation en alternance	0
<b>Total</b>	<b>36</b>

### Taux de réponse

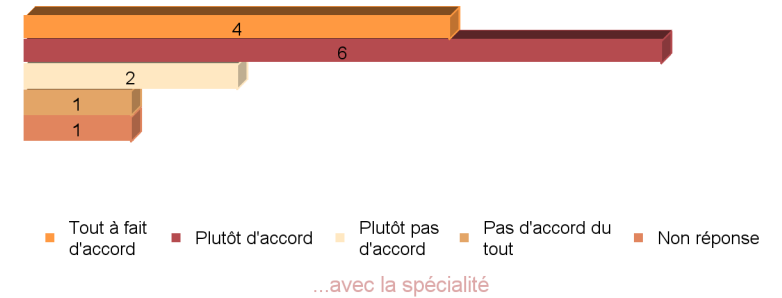
Diplômés	94
Réponses	36
<b>Taux de réponse</b>	<b>38%</b>

### Situation principale au 01-12-2014

Situation	Effectifs
Emploi	14
Recherche d'emploi	0
Inactivité	2
Poursuite / reprise d'études	20
<b>Total</b>	<b>36</b>

### Relation emploi - formation au 01-12-2014

#### Adéquation de l'emploi... ...avec le niveau de formation



### A retenir

	18 mois	30 mois
<b>Taux d'insertion professionnelle</b>	<b>94%</b>	<b>100%</b>
<b>Durée moyenne à l'obtention du premier emploi</b>	<b>2,1 mois</b>	
<b>Revenu net mensuel médian*</b>	<b>1 342 €</b>	<b>1 352 €</b>
<b>% ayant un emploi stable**</b>	<b>63%</b>	<b>86%</b>

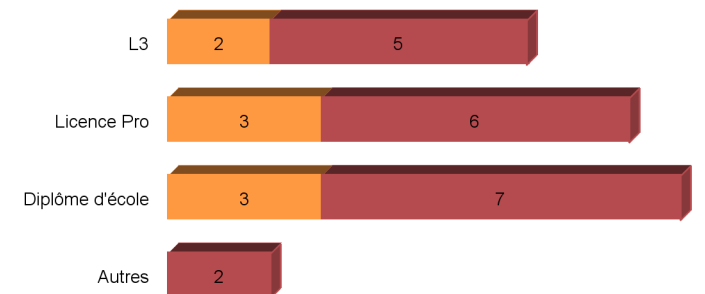
\* Le revenu net mensuel médian sépare la population en deux parts égales.

\*\* Emplois stables : il s'agit d'emplois sur contrat à durée indéterminée, de titulaires de la fonction publique et de travailleurs indépendants ou libéraux.

Les résultats des études et enquêtes de l'ORESIFE sont consultables et téléchargeables sur

[oresipe.unistra.fr](http://oresipe.unistra.fr)

### Les poursuites d'études immédiates (en 2012-2013)



\* Autres : BTS, CPGE, école d'architecture ou de journalisme...

■ Poursuite d'études à l'Unistra ■ Poursuite d'études hors Unistra

## Caractéristiques de l'emploi occupé au 01-12-2014

### Mode d'obtention

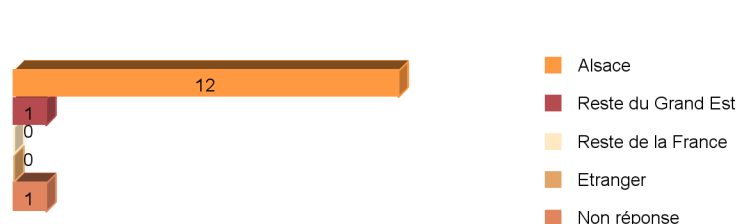
	Effectifs
Grâce aux contacts pendant le DUT (stages...)	2
Grâce à la poursuite d'études (stages, contrats...)	3
Par votre réseau relationnel	1
Suite à une candidature spontanée	1
Grâce aux petites annonces dans la presse	1
Suite à une mission d'intérim	1
Par internet (annonces, dépôt de CV...)	4
Par le pôle emploi	0
Autre (création d'entreprise, concours, baip*...)	0
Non réponse	1
<b>Total</b>	<b>14</b>

\* Baip : Bureau d'aide à l'insertion professionnelle

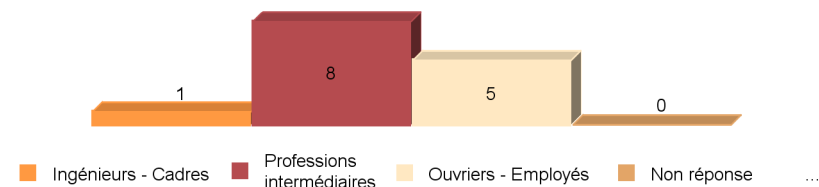
### Type de contrat

	Effectifs
Emplois stables	12
Emplois précaires	1
Non réponse	1
<b>Total</b>	<b>14</b>

### Localisation géographique



### Professions et catégories socioprofessionnelles



### Revenu net mensuel

Médiane	1 352 €
Minimum	1 200 €
Maximum	2 475 €
Moyenne	1 461 €
Concernés	9

### Type d'employeurs

	Effectifs
Entreprise publique ou privée	12
Fonction publique	1
Association	0
Prof. libérale ou indépendante	1
Non réponse	0
<b>Total</b>	<b>14</b>

## Répertoire des secteurs d'activités, des emplois occupés et des missions exercées au 01-12-2014

### Secteurs d'activités

- Commerce, hébergement et restauration (4 diplômés)
- Activités de services administratifs, de soutien, financiers, d'assurance, juridiques, comptables et de gestion (3 diplômés)
- Activités immobilières
- Activités informatiques, services d'information et télécommunications
- Activités spécialisées, scientifiques et techniques
- Autres activités de services
- Fabrication de denrées alimentaires, de boissons et de produits à base de tabac
- Fabrication d'équipements électriques, électroniques, informatiques, optiques / Fabrication de machines
- Industries (pharmaceutiques, chimiques, manufacturières, extractives et autres)

### Liste des emplois occupés

- Account Manager
- Assistant(e) commercial(e)
- Assistant(e) service après-vente
- Chef(fe) de secteur
- Conseiller(e) accueil
- Conseiller(e) en communication
- Conseiller(e) commercial(e)
- Hôte(sse) volant(e)
- Commercial(e)/Responsable marketing et développement
- Réceptionniste/Commercial(e)
- Techico-commercial(e) (2 diplômés)
- vendeur(se)/Hôte(sse)
- Non renseigné

### Exemples de missions réalisées

- Non renseigné
- Suivi clientèle, création et suivi de devis, suivi des commandes
- Gestion des activités administratives du service (gestion des garanties, des litiges, préparation de déplacements, etc.)
- Non renseigné
- Accueil des clients, ventes et conseils de produits et services financiers, gestion des opérations courantes au guichet
- Prospection téléphonique et de terrain, ventes, suivi client, SAV
- Guichet
- Accueil physique et téléphonique, tâches administratives
- Développement commercial de l'entreprise familiale, gestion des différentes marques du domaine
- Fidélisation client, accueil client, management
- Traitement des demandes clients (réalisation et suivi de devis), suivi du portefeuille client, participation aux actions marketing, vente
- Non renseigné
- Non renseigné