

## Les **emplois**, les **missions** et les **salaires** des diplômés de Licence professionnelle

L'UVSQ enquête chaque année les diplômés de licence professionnelle sur leur devenir. Les emplois, les missions et les salaires 30 mois après, sont renseignés ici.

**Technico-commercial, parcours Chargé  
d'affaires en Vente de Solutions  
Durables (VSD)**

**Promotions 2007-08 à 2018-19**

30 mois après le diplôme...



## Promotion 2018-19

### ■ Emplois et missions

**Responsable commercial** : Vente, gestion de portefeuilles clients, relation clients

**Chargé de mission grands comptes nationaux \*** : Déploiement et suivi des contrats, analyse des données afin d'améliorer la performance

**Technico-commercial** : Gestion commerciale, technique et administrative

**Attaché commercial** : Développement, suivi et administration commercial

**Chargé d'affaires** : Gestion d'un portefeuille client, réponse aux appels des clients professionnels et particuliers, relance des prospects

**Conseiller bancaire digital** : Vente de produits bancaires, réponse aux appels entrants, traitement des objections

**Conseiller en assurance** : Développement et gestion du portefeuille de l'agence

\* Emploi déjà occupé avant l'obtention de la LP

### ■ Salaire net mensuel (équivalent temps plein)

Salaire plafond

2 000 €

Salaire médian

1 659 €

24 888 €  
brut annuel

Salaire plancher

1 400 €

*La moitié gagne plus de 1 659 €. 80% des diplômés (5 sur 6) gagnent entre 1 400 € et 2 000 €.*

### ■ Majoration (prime, 13ème mois)

5 en perçoivent, 1 n'en perçoit pas



417 € (médiane, nette mensuelle)

6 250 € (médiane, brute annuelle)



*30 mois après le diplôme...*



## Promotion 2017-18

### ■ Emplois et missions

**Responsable commercial** : Développement du chiffre d'affaires, fidélisation et suivi du portefeuille client, vente et mise en place de solutions durables

**Chargé d'affaires commerciales** : Etude de marché, réponse à des appels d'offre, dimensionnement de services, production d'un compte d'exploitation prévisionnel

**Chargé d'affaires entreprise** : Fidélisation, développement, réalisation de profit

**Chargé d'affaires** : Suivi client, prospection, analyse des contrats

**Développeur foncier** : Prospection foncière, réalisation d'études de faisabilité, vérification de la viabilité financière

### ■ Salaire net mensuel (équivalent temps plein)

*Non indiqué, effectifs insuffisants*

### ■ Majoration (prime, 13ème mois)

*Non indiqué, effectifs insuffisants*

**30 mois après le diplôme...**



## Promotion 2016-17

### ■ Emplois et missions

*Non indiqué car aucun répondant en emploi*

### ■ Salaire net mensuel (équivalent temps plein)

*Non indiqué car aucun répondant en emploi*

### ■ Majoration (prime, 13ème mois)

*Non indiqué car aucun répondant en emploi*

*30 mois après le diplôme...*



## Promotion 2015-16

### ■ Emplois et missions

**Ingénieur d'affaires** : Suivi des commandes clients, réponse aux appels d'offres

**Chargé d'affaires en négoce de métaux ferreux et non ferreux** : Développement commercial, suivi clientèle, assistance à la direction

**Chargé d'affaires** : Commercialisation d'offres environnementales, gestion de portefeuilles clients, management d'équipes

### ■ Salaire net mensuel (équivalent temps plein)

*Non indiqué, effectifs insuffisants*

### ■ Majoration (prime, 13ème mois)

*Non indiqué, effectifs insuffisants*

*30 mois après le diplôme...*



## Promotion 2014-15

### ■ Emplois et missions

**Ingénieur commercial en terres polluées** : Développement de portefeuilles clients sur le marché des terres polluées auprès des entreprises du BTP, réflexion sur les grands projets territoriaux, proposition de solutions de valorisation ou de traitement de terres polluées dans le respect de la réglementation

**Conseiller commercial** : Développement, gestion de portefeuilles, traitement des réclamations

**Technico-commercial dans l'éclairage** : Rédaction de devis, suivi du service après-vente et des affaires, démarchage

### ■ Salaire net mensuel (équivalent temps plein)

*Non indiqué, effectifs insuffisants*

### ■ Majoration (prime, 13ème mois)

*Non indiqué, effectifs insuffisants*

*30 mois après le diplôme...*



## Promotion 2013-14

### ■ Emplois et missions

**Responsable de vente** : Vente, négociation

**Ingénieur d'affaires** : Prospection suivi du portefeuille clients

**Chargé d'affaires** : Vente de prestations, sensibilisation au tri, gestion d'un portefeuille clients

**Conseiller d'accueil et de développement du service client** : Accueil, prospection et vente de contrats

**Assistant management**

### ■ Salaire net mensuel (équivalent temps plein)

*Non indiqué, effectifs insuffisants*

### ■ Majoration (prime, 13ème mois)

*Non indiqué, effectifs insuffisants*

**30 mois après le diplôme...**



## Promotion 2012-13

### ■ Emplois et missions

**Administrateur des ventes** : Relation avec la clientèle, préparation de commandes, réalisation de devis, suivi de chantiers

**Attaché commercial** : Développement du chiffre d'affaires, fidélisation de clients, recherche de solutions

**Ingénieur commercial** : Gestion des appels d'offre et des comptes clients

**Technico-Commercial (2)** : Développement du chiffre d'affaires, gestion d'équipes commerciales, pérennisation de la clientèle, visite de chantiers

**Commercial valorisation des déchets** : Prospection, négociation, réponse aux appels d'offre

### ■ Salaire net mensuel (équivalent temps plein)

*Non indiqué, effectifs insuffisants*

### ■ Majoration (prime, 13ème mois)

*Non indiqué, effectifs insuffisants*



30 mois après le diplôme...



## Promotion 2011-12

### ■ Emplois et missions

**Responsable de prescription** : Prescription d'affaires en bureau d'études pour maitres d'ouvrage, détection d'affaires

**Responsable de développement commercial**

**Ingénieur commercial (2)** : Vente, relation clients, gestion d'incidents, prospection, étude de marché

**Technico-commercial** : Prospection, développement, fidélisation

**Commercial** : Fidélisation et développement de la clientèle, rédaction de rapports pour la hiérarchie

### ■ Salaire net mensuel (équivalent temps plein)

Salaire plafond

1 867 €

Salaire médian

1 800 €

27 000 €  
brut annuel

Salaire plancher

1 500 €

*La moitié gagne plus de 1 800 €. 80% des diplômés (5 sur 6) gagnent entre 1 500 € et 1 867 €.*

### ■ Majoration (prime, 13ème mois)

6 perçoivent une majoration



*Non indiqué, effectifs insuffisants*

*30 mois après le diplôme...*



**Promotion 2010-11**

## ■ Emplois et missions

**Ingénieur d'affaires** : Suivi de projet, prospection, recrutement et management du personnel

**Chargé d'affaires (2)** : Gestion et développement de portefeuilles clients, recherche de nouveaux clients

**Chargé d'affaires en gestion de déchets dangereux** : Gestion de portefeuilles existant, prospection de nouveaux clients, entretien de partenariats

**Gérant de société en aménagement du territoire**

**Responsable d'agence de services en bâtiment**

**Responsable de secteur** : Suivi des clients distributeurs, développement et suivi du chiffre d'affaire (offre de prix, SAV, litige, animation commerciale)

**Chef de projet adjoint** : Coordination des équipes techniques sur les sites de construction d'une usine de dessalement, gestion contractuelle, gestion des risques, suivi client

**Cadre commercial** : Management d'équipe

**Attaché commercial** : Développement commercial, prospection, chauffage

**Commercial junior** : Constitution et prospection de portefeuilles fournisseurs, réalisation des contrats

**Technico-commercial (2)** : Réponse aux appels d'offres, aide à la réalisation des offres, renouvellement de contrats et d'avenants, démarchage

**Agent technico-commercial** : Développement de portefeuilles clients

**Négociateur en matières recyclables** : Achat de matières, relations avec la grande distribution et les collectivités territoriales

**Chargé de mission en gestion des taxes** : Traitement de fichiers taxes, prospection, fraude, inspection

**Formateur - Technicien en promotion des ventes** : Formation des électriciens

**Technicien de maintenance** : Entretien des chauffages, climatisation

**Chargé de clientèle** : Gestion de la relation commerciale et du portefeuille client

## 30 mois après le diplôme...



### ■ Salaire net mensuel (équivalent temps plein)

Salaire plafond

2 600 €

Salaire médian

2 000 €

30 000 €  
brut annuel

Salaire plancher

1 400 €

*La moitié gagne plus de 2 000 €. 80% des diplômés (14 sur 18) gagnent entre 1 400 € et 2 600 €.*

### ■ Majoration (prime, 13ème mois)

17 perçoivent une majoration, 2 n'en perçoivent pas



400 € (médiane, nette mensuelle)

6 000 € (médiane, brute annuelle)

30 mois après le diplôme...



## Promotion 2009-10

### ■ Emplois et missions

**Responsable de bureau d'études** : Gestion de contrats et de la qualité dans les transports

**Chargé d'affaires** : Prospection, fidélisation et choix de clients

**Ingénieur commercial (2)** : Détection d'opportunités et négociation d'affaires

**Ingénieur des ventes**

**Commercial (2)** : Prospection d'entreprises, négociation et fidélisation, gestion de portefeuilles clients

**Commercial** : Réponse téléphonique, rédaction de devis, classement

**Attaché commercial** : Gestion de portefeuilles clients, édition de devis, conseil financier

**Technico-commercial (2)** : Vente de produits, gestion de portefeuilles clients, prospection

**Visiteur médical** : Prospection de médecins et de pharmaciens

**Chargé de clientèle** : Gestion de portefeuilles clients, développement commercial

**Conseiller en communication** : Gestion et développement de la clientèle

**Gestionnaire administration des ventes** : Gestion des contrats cadres

### ■ Salaire net mensuel (équivalent temps plein)

Salaire plafond

2 000 €

Salaire médian

1 600 €

24 000 €  
brut annuel

Salaire plancher

1 500 €

*La moitié gagne plus de 1 600 €. 80% des diplômés (9 sur 11) gagnent entre 1 500 € et 2 000 €.*

### ■ Majoration (prime, 13ème mois)

8 perçoivent une majoration, 6 n'en perçoivent pas



133 € (médiane, nette mensuelle)

2 000 € (médiane, brute annuelle)



30 mois après le diplôme...



## Promotion 2008-09

### ■ Emplois et missions

**Chef de projet environnement** : Mise en place des normes santé et de la sécurité au travail

**Responsable communication et environnement** : Communication interne et externe, mise en place et suivi de l'environnement et de la sécurité

**Directeur pôle support** : Réponse aux appels d'offres, expertise technique, management

**Responsable développement conseil** : Recherche de segments de développement commercial pour des pharmaciens

**Ingénieur d'affaires** : Développement d'action commerciale

**Chargé d'affaires (4)** : Vente de services et travaux, négociation avec des professionnels, prospection, développement des marchés industriels

**Chargé d'affaires travaux** : Vente et suivi d'études

**Ingénieur commercial (2)** : Prospection et offre commerciale

**Ingénieur technico-commercial** : Réalisation d'études techniques, conseil

**Commercial** : Vente

**Attaché commercial** : Animation des contrats nationaux

**Délégué commercial** : Gestion et développement d'un portefeuille clients, promotion de la marque

**Technico-commercial (3)** : Gestion de clients, étude technique, réalisation de devis, prospection, prescription

**Assistant chargé d'affaires** : Gestion de dossier

**Conseiller financier** : Conseil en placement

**Chef d'équipe** : Encadrement des équipes et gestion de chantier

**Barman**

### ■ Salaire net mensuel (équivalent temps plein)

Salaire plafond

2 600 €

Salaire médian

2 000 €

30 000 €  
brut annuel

Salaire plancher

1 440 €

*La moitié gagne plus de 2 000 €. 80% des diplômés (18 sur 22) gagnent entre 1 440 € et 2 600 €.*

30 mois après le diplôme...



## Promotion 2007-08

### ■ Emplois et missions

**Attaché d'affaires** : Etude de faisabilité sur la pose de panneaux photovoltaïques

**Chargé d'affaires (2)** : Recherche de clients potentiels, études énergétiques, préconisation de solutions

**Chef de marché, chargé relation** : Développement du marché public, pilotage, fidélisation

**Chargé d'études et de développement commercial** : Réponse aux appels d'offres, suivi des clients, pérennisation

**Ingénieur de vente** : Développement du portefeuille commercial

**Responsable commercial** : Développement commercial et marketing, recouvrement client

**Attaché commercial - Chargé de clientèle (2)** : Développement commercial, gestion de dossiers, suivi des clients et des chantiers

**Commercial (2)** : Prospection, relation client

**Vendeur**

**Responsable environnement**

### ■ Salaire net mensuel (équivalent temps plein)

Salaire plafond

1 800 €

Salaire médian

1 600 €

24 000 €  
brut annuel

Salaire plancher

1 250 €

*La moitié gagne plus de 1 600 €. 80% des diplômés (7 sur 9) gagnent entre 1 250 € et 1 800 €.*