

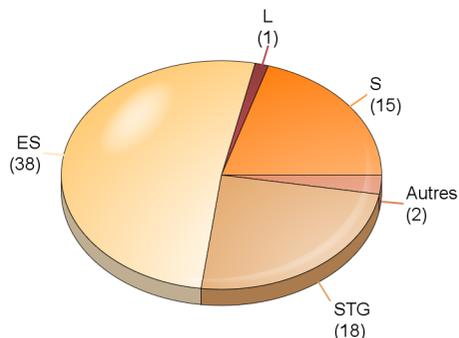
# Enquête sur le devenir des diplômés 2015

## DUT Techniques de commercialisation

### IUT Colmar

#### Profil des répondants

##### Répartition par type de baccalauréat



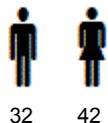
##### Académie du bac

Académie	Effectifs
Bas-Rhin	18
Haut-Rhin	46
Besançon	4
Nancy-Metz	1
Autres académies	3
Etranger	2
<b>Total</b>	<b>74</b>

##### Age au DUT

19 ans	52
20 ans	13
21 ans	8
22 ans et plus	1

##### Genre



##### Régime d'inscription

Régime	Effectifs
Formation initiale	45
Formation continue	0
Formation en alternance	29
<b>Total</b>	<b>74</b>

#### Taux de réponse

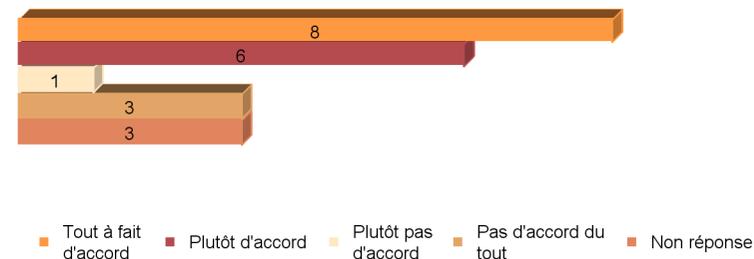
Diplômés	204
Réponses	74
<b>Taux de réponse</b>	<b>36%</b>

#### Situation principale au 01-12-2017

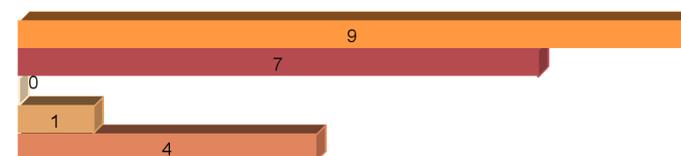
Situation	Effectifs
Emploi	21
Recherche d'emploi	0
Inactivité	2
Poursuite / reprise d'études	51
<b>Total</b>	<b>74</b>

#### Relation emploi - formation au 01-12-2017

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



##### ...avec la spécialité



#### A retenir

	18 mois	30 mois
Taux d'insertion professionnelle	96%	100%
Durée moyenne à l'obtention du premier emploi	2 mois	
Revenu net mensuel médian*	1 402 €	1 444 €
% ayant un emploi stable**	26%	62%

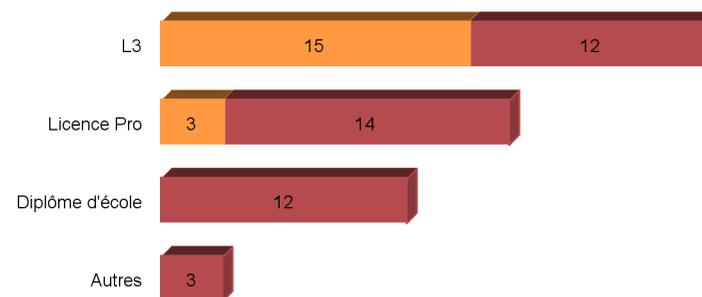
\* Le revenu net mensuel médian sépare la population en deux parts égales.

\*\* 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 2015-2016)



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

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

## Caractéristiques de l'emploi occupé au 01-12-2017

### Mode d'obtention

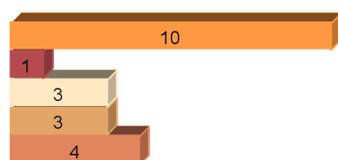
	Effectifs
Grâce aux contacts pendant le DUT (stages...)	3
Grâce à la poursuite d'études (stages, contrats...)	1
Par votre réseau relationnel	4
Suite à une candidature spontanée	1
Grâce aux petites annonces dans la presse	1
Suite à une mission d'intérim	0
Par internet (annonces, dépôt de CV...)	3
Par le pôle emploi	1
Autre (création d'entreprise, concours, baip*...)	0
Non réponse	7
<b>Total</b>	<b>21</b>

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

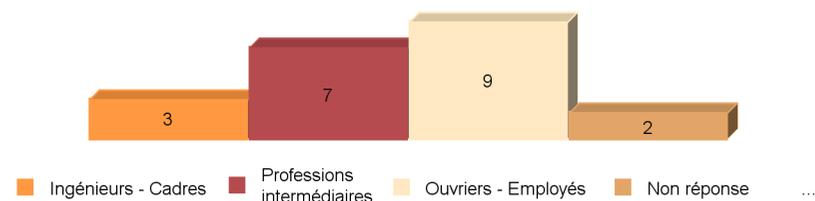
### Type de contrat

	Effectifs
Emplois stables	13
Emplois précaires	6
Non réponse	2
<b>Total</b>	<b>21</b>

### Localisation géographique



### Professions et catégories socioprofessionnelles



### Revenu net mensuel

Médiane	1 444 €
Minimum	1 117 €
Maximum	1 888 €
Moyenne	1 445 €
Concernés	8

### Type d'employeurs

	Effectifs
Entreprise publique ou privée	17
Fonction publique	0
Association	0
Prof. libérale ou indépendante	2
Non réponse	2
<b>Total</b>	<b>21</b>

## Répertoire des secteurs d'activités, des emplois occupés et des missions exercées au 01-12-2017

### Secteurs d'activités

1. Commerce, hébergement et restauration (10 diplômés)
2. Activités de services administratifs, de soutien, financiers, d'assurance, juridiques, comptables et de gestion (5 diplômés)
3. Activités informatiques, services d'information et télécommunications
4. Autres activités de services
5. Fabrication de produits en caoutchouc et en plastique / Travail du bois / Fabrication de textiles
6. Production et distribution d'électricité, de gaz, d'eau, assainissement, gestion des déchets

### Liste des emplois occupés

1. Acheteur(se)
2. Agent commercial (2 diplômés)
3. Assistant(e) marketing
4. Chargé(e) de projets
5. Chef(fe) de rayon
6. Chef(fe) de secteur
7. Conseiller(e) clientèle particuliers
8. Conseiller(e) commercial(e) en banque
9. Conseiller(e) de vente (2 diplômés)
10. Conseiller(e) en assurance
11. Employé(e) polyvalent(e) en restauration
12. Microentrepreneur(se)
13. Responsable marketing et commercial(e)
14. Technicien(ne) des relations clients et services
15. Téléconseiller(e) vente en assurances
16. Vendeur(se) (2 diplômés)

### Exemples de missions réalisées

1. Négociation, sourcing, commercialisation
2. Vente de biens immobiliers, respect d'objectifs de vente fixés, écoute et conseil client, démarchage dans les magasins
3. Suivi des dossiers, gestion des plannings et du site internet
4. Gestion de projets dans le domaine des sports mécaniques
5. Ressources humaines, management, gestion du commerce
6. Vente en grande et moyenne surface, implantation de rayons, prospection
7. Gestion de portefeuille (crédit, épargne), collecte d'épargne, assurance de biens mobiliers et immobiliers, location de vélos
8. Gestion, développement, fidélisation du portefeuille client, tenue d'une agence avec traitements des espèces
9. Vente, conseil
10. Vente d'assurances
11. Accueil client
12. Création d'un e-commerce, formation logiciels
13. Gestion du marketing online et offline, gestion de la clientèle francophone, vente
14. Gestion des contrats en cours, service client
15. Vente d'assurances par téléphone
16. Vente d'articles de sport, gestion du e-commerce, gestion des litiges, formation des nouveaux arrivants, conseil client, gestion des rayons