

APRÈS
DES ÉTUDES
DE...



IUT Robert Schuman
Département Techniques de
commercialisation

72 route du Rhin
67400 Illkirch
lutrs.unistra.fr

Retrouvez l'intégralité de ce
support en format numérique
sur nos pages web
crea.unistra



Espace Avenir

Service

orientation | stage | emploi

Université de Strasbourg

B.U.T. TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

L'objectif du B.U.T. Techniques de commercialisation est de former aux métiers de la vente, du marketing et de la communication commerciale, en développant un ensemble de compétences permettant de devenir une collaboratrice ou un collaborateur commercial-e polyvalent-e capable de vendre, acheter, communiquer, distribuer et gérer.

Ce diplôme en 3 ans permet aux étudiant·es de se spécialiser à partir de la deuxième année en choisissant un parcours parmi les 4 proposés :

- ♦ Marketing digital, e-business et entrepreneuriat
- ♦ Business international : achat et vente à l'international
- ♦ Marketing et management du point de vente
- ♦ Business développement et management de la relation client

DÉBOUCHÉS ET MÉTIERS

Après le B.U.T. Techniques de commercialisation, les diplômé·es peuvent occuper des postes dans les fonctions commerciales et marketing des entreprises

APRÈS DES ÉTUDES DE...

POUR SUIVRE SES ÉTUDES EN BUT ... ET APRÈS ?



QUELS MÉTIERS ?

- Commercial·e
- Chargé·e de clientèle au national ou à l'international
- Chef·fe de rayon ou de secteur en point de vente
- Assistant·e marketing
- Assistant·e web marketing et e-commerce
- Commercial·e export

DANS QUELS SECTEURS D'ACTIVITÉS ?

La fonction commerciale est présente dans toutes les entreprises et dans tous les secteurs d'activité. Le B.U.T. Techniques de commercialisation permet donc de travailler entre autre dans les domaines suivants :

- Agroalimentaire
- Industrie
- Transport
- Grande distribution
- Événementiel
- Banque
- Assurance
- Immobilier



疹賞性

ЩЗФИ





UN PARCOURS DE FORMATION, DES EXPERIENCES

LUDOVIC 41 ANS

DUT Techniques de commercialisation
Directeur national des ventes pour une entreprise dans le secteur de l'agro-alimentaire

SÉBASTIEN 34 ANS

DUT Techniques de commercialisation
Master Responsable des Achats
Acheteur pharmaceutique dans un grand groupe

ANAÏS 27 ANS

DUT Techniques de commercialisation
Licence Pro Commercial dans l'environnement européen et international
Cheffe de produit et responsable e-commerce

VALÉRIE 26 ANS

DUT Techniques de commercialisation
Diplômée d'une École Supérieure de Commerce
Chargée de projet dans une entreprise de transport

MOHAMMED 28 ANS

DUT Techniques de commercialisation
Licence Pro Commercialisation des produits et services sportifs
Customer Service Manager pour une marque de sport internationale

STELLA 28 ANS

DUT Techniques de commercialisation
Master en Marketing, gestion d'évènements
Chargée de Communication pour un organisme public

