

COMMERCE

DUT techniques de commercialisation

Le titulaire de ce DUT est un collaborateur commercial polyvalent capable de vendre, acheter, distribuer, gérer des stocks.

Il exerce surtout ses fonctions en grande distribution, dans l'industrie ou la banque, dans une société de transport ou d'assurances. Les emplois de début de carrière sont généralement ceux de commercial, de représentant, de chargé de clientèle ou de chef de rayon. Après une première expérience, il pourra devenir cadre moyen, entrer dans une direction commerciale ou encadrer des équipes de vente.

Sa formation généraliste lui permet de s'adapter rapidement à de nombreux environnements ou fonctions. Il connaît le droit commercial, la comptabilité générale et analytique, les logiciels de bureautique et de son domaine.

Dans le domaine de la gestion commerciale, il est capable d'utiliser les techniques de la mercatique, de la promotion des ventes et de l'exportation.

A noter que sa formation a pu lui faire connaître plus particulièrement un secteur ou une gamme de produits : tourisme, produits alimentaires, produits bancaires etc.

DUT gestion administrative et commerciale

Le titulaire du GAC est collaborateur polyvalent de dirigeant de PME.

Il peut assurer des fonctions étendues en comptabilité, fiscalité, suivi des clients et administration commerciale.

Il a également des compétences en communication, bureautique, gestion juridique et ressources humaines.

Il prend en charge une partie du travail administratif de l'entreprise et est en relation avec les interlocuteurs extérieurs : experts-comptables, organismes sociaux...