

Ref VEGA 4453 – PRAG 002 – Economie et Gestion : Option Commerce et vente

IUT (Département Techniques de commercialisation)

Campagne Principale 2023 de recrutement des Enseignants du second degré dans les établissements d'enseignement supérieur

1- PEDAGOGIE

a. Description du Département et de sa politique

Le département Techniques de Commercialisation, localisé à Angers, renforce son équipe pédagogique en recrutant un.e enseignant.e en Économie Gestion option Commerciale (Agrégé ou Certifié). L'enseignant.e interviendra notamment dans le domaine de la fonction Vente en 1^{ère}, 2^{ème} et 3^{ème} années de Bachelor universitaire de technologie (BUT).

Le département Techniques de Commercialisation (TC) est un département dynamique, animé par une équipe d'enseignants et de personnels administratifs investis. Attentif aux évolutions de son environnement, il est en permanence à la recherche d'innovations pédagogiques pour mieux préparer les étudiants à la poursuite de leurs parcours.

En 2022, cette équipe est composée de 17 enseignants permanents (un PR, 5 MCF, 10 PRAG/PRCE, un lecteur anglophone) et de 3 assistantes administratives. Près d'une trentaine de vacataires sont sollicités pour assurer une partie des enseignements proposés.

Le département Techniques de Commercialisation accueille chaque année 150 nouveaux étudiants en BUT et propose par ailleurs une licence professionnelle en alternance (DistriSup) et un Diplôme Universitaire d'Études Technologiques Internationales (DUETI).

Respectant le Programme National des BUT TC dans ses principes, il propose une formation principalement concentrée autour de trois thèmes majeurs : le marketing, la communication, la négociation. **En 2^e année, les étudiants se spécialisent au sein d'un des parcours suivants :**

- Marketing digital, e-business et entrepreneuriat
- Business international : achat et vente
- Business développement et management de la relation client
- Stratégie de marque et événementiel

Chaque année est conclue par un stage en entreprise. Une orientation vers l'alternance est proposée en deuxième année (1 parcours) et troisième année (3 parcours). Un semestre international est proposé au S4 lors duquel des cours de spécialité sont dispensés en langue anglaise (négociation, communication, marketing).

o Besoins pédagogiques associés à l'emploi à pourvoir

L'objectif du Département Techniques de Commercialisation est de former en trois ans des étudiants qui occuperont à terme des postes de commerciaux polyvalents, autonomes et évolutifs. L'enseignement de la fonction vente doit être appréhendé dans cet esprit : permettre aux étudiants d'acquérir les connaissances nécessaires pour mieux comprendre et agir dans leur environnement commercial, y compris dans son orientation internationale.

Dès lors, la pédagogie doit être adaptée. La transversalité est favorisée et une concertation étroite avec les autres membres de l'équipe est nécessaire. L'Université d'Angers porte une attention toute particulière à la pédagogie et aux efforts engagés par ses composantes pour développer des pratiques innovantes. Les moyens proposés sont cohérents avec cette stratégie et les résultats aujourd'hui affichés, notamment à l'IUT, sont parmi les meilleurs en France.

Au-delà de la formation universitaire ad-hoc, des expériences professionnelles antérieures constituent un atout fort pour réussir à ce poste. Le département TC a par ailleurs mis en place, depuis 2018, un semestre international. Une capacité à enseigner en langue anglaise serait ainsi fortement appréciée.

Volumes horaires : 384h

Niveau(x) concerné(s) : Étudiants inscrits en BUT TC et en LP Distrisup

Intitulés :

La fonction vente est très présente dans le BUT et on la retrouve dans les 6 semestres. L'enseignant.e recruté.e prendra en charge les cours portant sur :

- la démarche de prospection
- la négociation commerciale (achat et vente)
- les fondamentaux de la vente
- la préparation et la conduite d'un entretien de vente

L'enseignant.e recruté.e pourrait par ailleurs être notamment amené.e à participer aux enseignements portant sur:

- la gestion et la conduite de projet
- la création d'entreprise (responsabilité d'une SAÉ- Situation d'apprentissage et d'évaluation, ou projet)
- la communication commerciale
- le marketing

L'accompagnement et l'organisation de concours de négociation (notamment en langues étrangères) sont également souhaitables.

o Compétences pédagogiques recherchées

Le BUT Techniques de Commercialisation est la principale filière de formation concernée. Il peut être envisagé d'intervenir dans les autres filières de l'IUT. Les enseignements sont majoritairement dispensés en travaux dirigés (25 à 30 étudiants) et le cas échéant en cours magistraux.

Chaque enseignant de l'équipe doit participer aux activités pédagogiques du département. Le service de l'enseignant.e recruté.e sera nécessairement complété par une participation aux autres activités transversales proposées aux étudiants : encadrement et suivi des stages, encadrement et suivi des projets (SAÉ, projets transverses), encadrement et suivi des alternants, préparation des mémoires, intervention dans les modules de projet personnel et professionnel de l'étudiant, de portfolio, etc.

b. Implications attendues

L'équipe enseignante, avec le soutien et l'expertise des 3 assistantes, assure le fonctionnement du département.

Diverses fonctions administratives et pédagogiques sont à assumer et chaque enseignant doit participer activement au fonctionnement du département en prenant en charge des responsabilités (chef de département, directions des études, responsabilité de parcours, responsabilité des stages, animation des projets transverses...).

Par ailleurs, chacun est invité à s'intéresser et à participer aux activités ou projets de nature à renforcer la visibilité, l'attractivité et la qualité de la formation : portes ouvertes, forums, rencontres dans les lycées, salons, projets avec les partenaires économiques locaux ou à l'international, visites en entreprise, par exemple.

c. Contacts

Département d'enseignement : Techniques de Commercialisation
Lieu d'exercice : IUT Angers-Cholet – site d'Angers
Nom du Chef du département : Ivan Dufeu
Téléphone du Chef du département : 02.44.68.88.30
Email du Chef du département : ivan.dufeu@univ-angers.fr
Adresse du site web : www.iut.univ-angers.fr

2. Informations portail européen EURAXESS

a. Job position (Lecturer, Professor) :

- Permanent professor (Established/leading researcher R3-R4)
- Permanent lecturer (Recognised/established researcher R2-R3)

b. Job profile (up to 300 characters) :

c. Research fields (key-words) :

3. **Exposition à des risques particuliers (justifiant une visite auprès d'un médecin agréé)**

- Agents chimiques dangereux (solvants, produits inflammables, corrosifs, explosifs, ...)
- Agents biologiques humains, animaux, végétaux, OGM ou non – manipulations d'animaux
- Agents cancérogènes, mutagènes ou reprotoxiques (CMR)
- Agents physiques mécaniques (travail en hauteur, machines dangereuses avec risques de chocs, écrasement, projection, coupure, piqure, etc...)
- Autres agents physiques (vibrations, bruit, électricité, rayonnements ionisants, rayonnements non ionisants, travail en milieu hyperbare ou dépressurisé, températures extrêmes, éclairage)
- Electricité (habilitation électrique nécessaire)
- Postures pénibles, manutentions lourdes, gestes répétitifs
- Travail isolé
- Déplacements professionnels (situation politique et sanitaire locale, conduite d'engins, risque routier, etc...)
- Autres risques dont risques émergents (à préciser) :
- Sujétions, astreintes, contraintes particulières (à préciser) :
- Aucune exposition à des risques particuliers

TRANSMISSION DES CANDIDATURES

Saisie de la candidature sur Vega via l'application GALAXIE à compter du 23/09/2022 au 27/10/2022

Tout dossier incomplet au 27 octobre 2022 sera déclaré irrecevable.

**Consultez la page du site de l'Université d'Angers pour plus d'informations.
Dans le menu sélectionner *Université* puis *Travailler à l'UA* puis *Des enseignants-chercheurs* et se rendre sur la page dédiée à la campagne principale de recrutement des Enseignant du second degré 2023.**