

Ref VEGA 4449 – PRAG 0228 – Economie/Gestion : option Comptabilité - Finance IUT

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, basé à Angers, renforce son équipe pédagogique en recrutant un.e enseignant.e en Économie Gestion (Agrégé ou Certifié). L'enseignant.e interviendra principalement dans le domaine de l'analyse financière et comptable 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 enseignant.s 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. Chaque année est conclue par un stage en entreprise. 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).

b. 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 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*, une expérience dans un contexte similaire paraît être un atout fort pour réussir à ce poste. Des compétences en langues étrangères seraient un plus.

Volumes horaires : 384h

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

Intitulés :

L'enseignant recruté devra notamment prendre en charge des enseignements en lien avec la finance-comptabilité. Ils sont dispensés principalement aux S1, S2, S3 et S5, en formation initiale et en alternance. Ces compétences sont par ailleurs requises dans plusieurs SAÉ (Situation d'apprentissage et d'évaluation, ou projet) dans lesquelles l'enseignant sera amené à intervenir.

L'enseignant,e recruté,e devra notamment prendre en charge les modules portant sur :

- les éléments financiers de l'entreprise
- l'analyse des coûts, marges, prix d'une offre simple
- le tableau de bord commercial
- l'analyse financière
- la maîtrise des éléments juridiques et comptables de l'offre (interventions en SAÉ)

Ces enseignements dans le domaine de la comptabilité-finance représentant environ 300h annuelles, ils devront donc être complétés par d'autres activités pédagogiques. L'enseignant recruté pourrait par exemple prendre en charge les activités portant sur :

- la gestion et conduite de projet
- la création d'entreprise (responsabilité d'une SAÉ)
- le management des organisations
- la bureautique
- les suivis de projets
- les suivis de stage

C. 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 (28/30 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.

d. 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, direction 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.

e. 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) :

The Marketing and Sales department prepares students for undergraduate degrees in four programs:

- E-marketing and entrepreneurship
- International Business: global sales and purchasing
- Business development and CRM
- Brand strategies and event management.

It aims at making the student autonomous, versatile, and able to meet the needs of the labor market. The pedagogical program should make the students acquire the necessary knowledge, know-how and skills to be operational in a local as well as global commercial environment.

A cross-disciplinary pedagogy is privileged and a close dialogue and collaboration between the different members of the teams is essential. The chosen candidate is expected to develop innovating teaching and working methods.

In addition to the academic requisites, the candidate should have an experience in a similar position to succeed in this job.

It is also strongly recommended that the candidate be able to teach some of his classes in English.

The chosen candidate will teach undergraduate students at the Marketing and Sales departments (BUT 1, 2, and 3, bachelor's degree in Distribution and bachelor's degree in Purchasing). Classes are conducted mainly in small groups (28 students per class), and when applicable in larger groups (140 students).

The main subjects to be taught are : the prospecting process, commercial negotiation, the fundamentals of sales, preparation and conduct of a sales meeting.

The chosen candidate is therefore asked to take part in the different cross-disciplinary projects of the department: supervising tutored projects, work placements, SAE (Situations of Learning and Evaluation), tutoring students in the work-study program, contributing to the PPP (Personal and professional projects), and monitoring the student's portfolio.

The chosen candidate is invited to be particularly in charge of the SAE and the courses of the sale program.

Each teacher contributes actively to the management of the department and must oversee one or more administrative and pedagogical tasks (E.g., Head of department, responsible for the organization of year 1 or year 2, responsible for organization of work placements, responsible for cross-disciplinary projects ...)

Teachers are also fully involved in any action that contributes to the visibility and attractiveness of the department (E.G., open days, forums, meetings with secondary school students, projects with local and international academic and professional partners, company visits...)

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.