

Campagne Principale 2027 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 (TC) est un département dynamique, animé par une équipe d'enseignants (18) et un secrétariat très investi. Il accueille chaque année 150 nouveaux étudiants en BUT.

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. Le département propose 4 parcours à Angers :

- Marketing digital et entrepreneuriat (ex-Marketing digital, entrepreneuriat et e-business)
- International business : vente et achat (ex-Business international : achat et vente)
- Développement commercial et management de la relation client (ex-Business développement et management de la relation client)
- Stratégie de marque et événementiel

b. Besoins pédagogiques

Notre Département recrute un enseignant du second degré susceptible d'intervenir dans les modules **de Techniques quantitatives et représentations** (en priorité), **Ressources et culture numérique, PPP, Portfolio** ainsi que dans les **Situations d'apprentissage et d'évaluation (SAE)** des trois blocs de compétence du BUT TC (vente, marketing, communication commerciale).

Ces modules sont enseignés au cours des 5 semestres du BUT TC et sont assurés à la fois par des enseignants permanents et par des enseignants vacataires. L'enseignant sera chargé de la coordination des vacataires.

Compétences pédagogiques recherchées

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 des modules cités doit être appréhendé dans cet esprit : permettre aux étudiants d'acquérir les connaissances et compétences nécessaires pour mieux comprendre et agir dans leur environnement commercial. La dimension internationale est potentiellement sous-jacente à tous ces enseignements et une expérience ou des projets l'incluant sont très attendus.

L'enseignement de Techniques quantitatives constitue une ressource mobilisable dans les Situations d'apprentissage et d'évaluation des différents parcours de spécialité proposés à l'IUT d'Angers. A ce titre, une concertation et une coordination étroites avec l'équipe pédagogique sont attendues. Une appétence pour le marketing digital et le numérique serait appréciée.

c. Implications attendues

L'équipe TC est composée de 18 enseignants titulaires : 5 MCF, 1 PR, 11 PRAG/PRCE et 1 lecteur.

Cette équipe assure le fonctionnement du département.

Ainsi, chaque enseignant est invité à remplir au moins une fonction administrative (en particulier la charge de coordination du PPP en BUT1 et BUT2 et du forum des métiers du département Techniques de commercialisation en concertation avec la coordinatrice du PPP en BUT3), rémunérée selon une grille validée par cette même équipe, et à participer aux autres activités pédagogiques (encadrement des stages, des projets tutorés, mise en oeuvre des activités transversales...).

Chaque enseignant dispose d'un bureau équipé d'un ordinateur.

d. Contacts

Département d'enseignement : Techniques de Commercialisation

Lieu d'exercice : IUT Angers-Cholet – site d'Angers

Équipe pédagogique : 18 enseignants

Nom de la Cheffe du département : Danielle LECOINTRE-ERICKSON

Téléphone du Chef du département : 02.44.68.88.30

Email Chef du département : danielle.lecointre@univ-angers.fr

Adresse du site web : www.iut.univ-angers.fr

TRANSMISSION DES CANDIDATURES

Saisie de la candidature sur Vega via l'application GALAXIE à compter du 16/09/2026 au 16/10/2026

Tout dossier incomplet au 16 octobre 2026 – 16h sera déclaré irrecevable.