

## 1<sup>ère</sup> CAMPAGNE DE RECRUTEMENT 2025

### ENSEIGNANTS TITULAIRES DU SECOND DEGRE

#### FICHE PROFIL

**Localisation du Poste : UNIVERSITE JEAN MONNET, SAINT-ETIENNE**

<b>IDENTIFICATION DU POSTE</b>	<b>Discipline : ECO GESTION - 8010</b>	<b>Composante :  IUTRO</b>
	<b>Nature : PRAG/PRCE</b>	
	<b>N°GESUP : 0406</b>	
Poste à pourvoir au : 01/09/2025		

#### **INTITULE DU PROFIL DE POSTE : ECONOMIE-GESTION**

#### **1- ENVIRONNEMENT ET CONTEXTE DE TRAVAIL**

L'Université Jean Monnet Saint-Étienne est une université pluridisciplinaire. Elle propose des formations dans quatre domaines : Arts, Lettres, Langues / Sciences humaines et sociales / Droit, Economie, Gestion / Sciences, Technologies, Santé, répartis sur 5 campus.

Composante de l'Université Jean Monnet de St Etienne, l'IUT de Roanne accueille 1600 étudiants dont plus de 320 alternants sur le campus de Roanne. Neuf formations dans les domaines technologiques sont proposées : cinq formations de Bachelor universitaire de technologie (BUT), deux licences générales, deux masters et 2 diplômes d'université.

La personne recrutée sera affectée au sein du département Techniques de commercialisation (TC). Celui-ci accueille chaque année environ 250 étudiants préparant un BUT. L'équipe est composée de 13 personnels enseignants et un personnel administratif.

#### **2- POSITIONNEMENT ET MISSION**

Rattaché au département Techniques de commercialisation, le poste de statut second degré proposé recouvre deux missions principales :

- une mission d'enseignement ;
- une mission d'encadrement et d'organisation des enseignements.

### **3- ACTIVITES EN MATIERE D'ENSEIGNEMENT**

La personne recrutée interviendra dans l'enseignement des sciences de gestion, plus spécifiquement sur les modules de vente et de négociation commerciale du bachelor universitaire de technologie en techniques de commercialisation (BUT TC).

Les enseignements seront principalement dispensés en première année dans les modules suivants :

- Fondamentaux de la vente ;
- Prospection et négociation commerciale.

Une participation est attendue dans les modules de SAE (situations d'apprentissage et d'évaluation) de la formation, en première, seconde et troisième année de BUT, dès lors qu'elles contiennent des activités nécessitant la mise en œuvre de pratiques de vente et de techniques de négociation commerciale. La personne recrutée devra également piloter la SAE « Vente » de la première année de BUT.

Des enseignements en seconde et troisième année de BUT Techniques de commercialisation peuvent également être envisagés en fonction des besoins pédagogiques du département, que ce soit dans le domaine de la vente ou plus généralement des domaines économiques et de gestion.

La vente est une des trois compétences centrales du tronc commun du département Techniques de commercialisation, ces enseignements sont donc stratégiques pour les étudiants et doivent être conduits dans une logique opérationnelle.

Les cours se réalisent en cours magistraux (CM), travaux dirigés (TD) et en travaux pratiques (TP) et dans le cadre d'activités transversales ou de projets (SAE).

Les enseignements proposés peuvent évoluer en fonction des modifications du programme national du BUT TC ou de la cartographie des formations accréditées. La liste des enseignements présentée ci-dessus n'est donc pas limitative.

### **4- ACTIVITES D'ENCADREMENT ET D'ORGANISATION DES ENSEIGNEMENTS**

La personne recrutée devra également pouvoir se montrer disponible pour les tâches courantes d'encadrement dans un IUT, à savoir :

- Participation aux commissions pédagogiques, aux jurys (obligation réglementaire) et à la vie de la formation ;
- Participation active aux actions de communication et d'information (journées portes ouvertes, forums, salons, etc.) ;
- Suivi et encadrement des stagiaires, des alternants, des projets, SAE, etc. ;
- Relations avec les milieux socio-économiques dans le contexte du poste (entreprises, collectivités, associations, etc.) ;
- Participation au développement et/ou à l'internationalisation des formations.

A plus long terme, la personne recrutée devra s'investir dans des fonctions pédagogiques et / administratives nécessaires au bon fonctionnement de la formation, telles que la direction des études, responsabilité des stages, responsabilité de projets, etc.

Pour l'ensemble de ces tâches, et afin de garantir le bon déroulement des enseignements, la personne recrutée travaillera en étroite collaboration avec les autres enseignants et le personnel administratif du département Techniques de commercialisation, ainsi qu'avec les équipes administratives et pédagogiques de l'IUT de Roanne.

**COMPETENCES ATTENDUES :**

La personne recrutée devra être en capacité de :

- Mettre en œuvre une pédagogie qui s'appuie sur la pratique ;
- Savoir travailler en équipe et faire preuve d'un excellent relationnel ;
- Maîtriser les outils numériques pour l'enseignement et la formation ;
- Savoir s'auto-former et faire preuve d'innovation pédagogique.

Sont également attendus :

- De solides capacités d'organisation et d'adaptation, une grande réactivité et une forte implication dans le fonctionnement pédagogique et administratif département et de la composante dans son ensemble ;
- Outre le goût pour l'enseignement, de la curiosité, de l'enthousiasme et un excellent relationnel.

*Les Documents Obligatoires à fournir sont CV et lettre de motivation, pièce d'identité, dernier arrêté justifiant le classement, arrêté de la dernière affectation, justificatif RQTH) + documents complémentaires spécifiques éventuels demandés par l'établissement  
Le CV doit mettre en avant les fonctions occupées ainsi que toutes les responsabilités administratives assurées. Le plus grand intérêt sera porté aux activités pédagogiques mises en place et tout encadrement des élèves/étudiants.*

**Site internet de la composante : [www.iut-roanne.fr](http://www.iut-roanne.fr)**

**Personne(s) à contacter par les candidats :**

Evelyne LEFEVRE (Directrice), evelyne.lefevre@univ-st-etienne.fr, 04 77 44 89 61