

1^{ère} CAMPAGNE DE RECRUTEMENT 2025

ENSEIGNANTS TITULAIRES DU SECOND DEGRE

FICHE PROFIL

Localisation du Poste : UNIVERSITE JEAN MONNET, SAINT-ETIENNE

| | | |
|------------------------------------|--|-------------------------------------|
| IDENTIFICATION DU POSTE | Discipline : ECO GESTION - 8010 | Composante : IUTSTE |
| | Nature : PRAG/PRCE | |
| | N°GESUP : 0419 | |
| Poste à pourvoir au : 01/09/2025 | | |

INTITULE DU PROFIL DE POSTE : ECONOMIE GESTION - OPTION MARKETING

1- ENVIRONNEMENT ET CONTEXTE DE TRAVAIL

L'IUT de Saint-Etienne est une composante de l'Université Jean Monnet situé sur le Campus de la Métare. Depuis plusieurs années, l'IUT est reconnu comme un campus écoresponsable et il est engagé dans une démarche de responsabilité sociétale et environnementale. Il accueille chaque année plus de 2000 étudiants dont 400 alternants. L'IUT se compose de 7 départements et autant de spécialités de Bachelor Universitaire de Technologie : Gestion Administrative et Commerciale des Organisations (GACO), Gestion des Entreprises et des Administrations (GEA), Techniques de Commercialisation (TC), Génie Mécanique et Productique (GMP), Génie Électrique & Informatique Industrielle (GEII), Mesures Physiques (MP) et Génie Biologique (GB).

Le poste proposé sera rattaché au département TC (Techniques de Commercialisation), qui est composé de 20 enseignants-chercheurs et enseignants et forme des étudiants en 3 ans au Bachelor Universitaire de Technologie (B.U.T). Le département propose 4 parcours de spécialisation à partir de la 2^{ème} année : MMPV (Marketing et management du point de vente), MDEE (Marketing digital, e-business et entrepreneuriat), BI (Business international : achat et vente), BDMRC (Business développement et management de la relation client). Ces parcours sont proposés en alternance à partir du BUT3 (le parcours BDMRC est proposé également en initial).

Le département Techniques de Commercialisation de l'IUT de Saint Etienne propose aux étudiants une expertise basée sur trois compétences : le marketing, la communication commerciale et la vente. Le projet pédagogique du département axé sur la réussite des étudiants nécessite des enseignements dédiés dans ces trois compétences et plus particulièrement en communication commerciale et vente.

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

En BUT1, BUT2 et BUT3, la personne recrutée devra prendre en charge les ressources relevant de la compétence communication commerciale (fondamentaux de la communication commerciale, moyens de la communication commerciale, conception d'une campagne de communication) et de la compétence vente (négocier dans des contextes spécifiques et management de l'équipe commerciale). Elle devra également collaborer au suivi des Saé communication commerciale aux semestres 1 et 2.

Modalités d'enseignement attendues : CM, TD, TP, SAE

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

A terme, la personne recrutée pourra être amenée à intervenir en :

- Prenant en charge la responsabilité du parcours BDMRC (en formation initiale), des stages BUT2, de la Saé BDMRC BUT2.
- Participant à la ressource Vente ;

La personne recrutée devra également participer :

- Aux commissions pédagogiques, aux jurys et à la vie des formations ;
- Aux actions de communication et d'information (JPO, forums, salons...);
- Aux suivis et encadrements des stagiaires, des alternants, des Saé et du Portfolio
- Aux relations avec les milieux socio-économiques dans le contexte du poste (entreprises, collectivités, associations...);

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 l'équipe administrative du département TC et avec les équipes administratives et pédagogiques de l'IUT de Saint Etienne.

COMPETENCES ATTENDUES :

Compétences générales ou transversales :

- Savoir travailler en équipe ;
- Maîtriser les outils numériques pour l'enseignement et la formation ;
- Savoir s'auto-former et faire preuve d'innovation pédagogique.

Compétences spécifiques :

- Expertise en communication commerciale (stratégie de communication) ;
- Maîtrise des techniques du marketing digital (Web design, community management, e-commerce, SEO, SEA) ;
- Maîtrise des outils (PAO, codage) et des projets numériques associés (site internet, blogs, audiovisuel) ;
- Maîtrise des pratiques actuelles et émergentes en termes de communication ;
- Expertise en management des équipes commerciales ;
- Expertise en négociation commerciale.

Sont également attendues :

- Une maîtrise des outils numériques pour l'enseignement et la formation ;
- Une capacité à faire preuve d'innovation pédagogique et à s'auto-former pour développer d'autres approches pédagogiques ;
- D'excellentes capacités d'organisation et d'adaptation, une grande réactivité et une forte implication dans le fonctionnement pédagogique et administratif du département TC dans son ensemble ;
- Outre le goût pour l'enseignement, de la curiosité, de l'enthousiasme et un excellent relationnel.
- La maîtrise de l'anglais serait appréciée

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 :

<https://www.iut.univ-st-etienne.fr/>

Personne(s) à contacter par les candidats :

Françoise Viallon, cheffe de département TC
francoise.viallon@univ-st-etienne.fr