

UNIVERSITE AIX-MARSEILLE	Référence GALAXIE : 1486
---------------------------------	---------------------------------

Numéro dans le SI local :	Créa PRAG IUT 2
Référence GESUP :	
Discipline :	H8052 - Economie et gestion option marketing
Profil :	Enseignant en vente
Implantation du poste :	0134009M - UNIVERSITE AIX-MARSEILLE
Localisation :	Aix en Provence
Code postal de la localisation :	13100
Etat du poste :	Vacant
Contact administratif :	Guyline RACOUCHOT
N° de téléphone :	PERSONNELS ENSEIGNANTS
Email :	04 13 94 95 93 guyline.racouchot@univ-amu.fr
Date d'ouverture des candidatures :	14/10/2025
Date de fermeture des candidatures :	07/11/2025, 16 heures 00, heure de Paris
Date de prise de fonction :	01/09/2026
Profil enseignement :	
Composante ou UFR :	IUT Aix-Marseille
Référence UFR :	

Le profil détaillé se trouve en page 2 et suivantes

**Campagne d'emplois 2026
RECRUTEMENT ENSEIGNANT DU SECOND DEGRÉ**

Composante (UFR, Ecole, Institut)	
Nom :	IUT d'Aix-Marseille
Localisation géographique du poste :	Département Techniques de Commercialisation Aix
Identification du poste à pourvoir	
Discipline second degré :	
Economie et Gestion – option marketing	
Date prévisionnelle de prise de fonction :	01/09/2026
N° poste national (tableau campagne emploi 2026) :	
N° poste SIHAM (tableau campagne emploi 2026) :	Créa PRAG IUT 2

PROFIL
Profil court du poste (Attention saisie limitée à 2 lignes dans l'application) :
Enseignant en vente

Contact enseignement	
Département d'enseignement :	Techniques de Commercialisation – Site d'Aix-en-Provence
Nom du directeur / de la directrice du département :	Fabrice Lhotte
Tél :	04-13-94-65-54
e-mail :	fabrice.lhotte@univ-amu.fr

Profil détaillé du poste

Enseignant en Vente – Département Techniques de Commercialisation (BUT TC)

L'enseignant recruté sera spécialisé dans les techniques de vente et de négociation commerciale. Il interviendra principalement sur les enseignements liés aux pratiques commerciales, au développement de la relation client et au management de la force de vente.

Il participera également au suivi pédagogique des étudiants (travaux dirigés, SAE, portfolios, stages, alternance) et pourra se voir confier certaines responsabilités administratives (réfèrent de parcours, suivi des stages, direction des études, etc.).

Compétences particulières requises :

- Maîtrise approfondie des techniques de vente et de négociation (vente en BtoC, BtoB, vente complexe, gestion de portefeuilles clients).
- Bonne connaissance des outils digitaux de la vente et du marketing (CRM, social selling, outils de prospection digitale).
- Bonne vision actuelle des pratiques de terrain.
- Aptitudes pédagogiques avérées : capacité à animer des mises en situation, business game/serious game, simulations de négociation.
- Capacité à travailler en équipe dans le cadre de projets pédagogiques transversaux (SAE, TEDS, projets tutorés).
- Sens de l'accompagnement et du suivi individualisé des étudiants.

Enseignement :

Enseignements à assurer (en lien avec le PN du BUT TC)

En fonction des besoins du département et du parcours suivi par les étudiants, l'enseignant interviendra notamment dans :

- R1.03 – Techniques de vente et de négociation
- R2.03 – Relation client
- R2.04 – Négociation commerciale approfondie
- R2.06 – Management de la force de vente
- R3.02 – Pilotage et développement de la relation client
- R3.03 – Management commercial avancé

En complément de ces enseignements, le/la candidat(e) sera impliqué(e) dans :

- **Suivi des SAE (Situations d'Apprentissage et d'Évaluation)** : Encadrement des projets collaboratifs où les étudiants mettent en pratique les compétences acquises dans un contexte concret.
- **Suivi des portfolios** : Accompagnement des étudiants dans la gestion de leur progression pédagogique, à travers la constitution et l'évaluation de portfolios de compétences.
- **Suivi des stages et des alternances**

Une implication importante dans le fonctionnement de la formation serait fortement appréciée, cette implication pouvant se traduire dans le complément énuméré ci-dessus. Celui-ci n'étant pas exhaustif et peut évoluer vers des fonctions de responsable de parcours, direction des études, ...

Date	Signature du directeur/de la directrice de composante
30.09.25	