

UNIVERSITE DE MONTPELLIER	Référence GALAXIE : 262
----------------------------------	--------------------------------

Numéro dans le SI local :	
Référence GESUP :	
Discipline :	H8010 - Economie et gestion
Profil :	Économie Gestion - Orientation Négociation
Implantation du poste :	0342490X - UNIVERSITE DE MONTPELLIER
Localisation :	BEZIERS
Code postal de la localisation :	34500
Etat du poste :	Vacant
Contact administratif :	Mme Dessislava NOGRE
N° de téléphone :	Gestionnaire recrutement 0434433459 0434433294
Email :	drh-concours-ens@umontpellier.fr
Date d'ouverture des candidatures :	08/10/2025
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 DE BEZIERS
Référence UFR :	

Le profil détaillé se trouve en page 2 et suivantes

CAMPAGNE D'EMPLOIS ENSEIGNANTS 2nd DEGRE – 2025-2026

ETABLISSEMENT : Université de Montpellier
SITE : Béziers

COMPOSANTE : IUT de Béziers

IDENTIFICATION DU POSTE :

Emploi : 2nd degré
N° de poste Ministériel (UM EPex): 9999
Discipline : Économie et Gestion
N° de poste Galaxie : 262

PROFIL COURT POUR PUBLICATION : Économie et Gestion - Orientation Négociation

Mission principale :

L'enseignant devra principalement animer les ressources et situations d'apprentissage et d'évaluation liées à la compétence vente pour les trois années du BUT. Cette compétence se décompose comme suit : préparer l'entretien de vente, mener un entretien de vente simple, mener une vente complexe. Dans un souci de professionnalisation, il devra accompagner les étudiants dans les concours de vente (Masters de la négociation, Les Négociales, DCF Challenge, etc.)

Objectifs pédagogiques et besoins d'encadrement :

Le Bachelor Universitaire de Technologie « Techniques de commercialisation » forme aux métiers de la vente, du marketing et de la communication. [https://cache.media.education.gouv.fr/file/SPE4-MESRI-17-6-2021/37/1/Annexe_25_TC_BUT_annee_1_1411371.pdf]

Au sein du département Techniques de Commercialisation, l'enseignant recruté assurera principalement des enseignements liés à la négociation et à la vente.

Il s'impliquera dans la vie pédagogique et administrative du département en assurant l'encadrement de projets, le pilotage des situations d'apprentissage et d'évaluation (SAE), le suivi des étudiants en stage. Il participera aux réunions pédagogiques et aux événements organisés dans le département et dans l'établissement.

Département d'enseignement ou équipe pédagogique : Département Techniques de commercialisation

Le département Techniques de Commercialisation est composé d'une dizaine de permanents (enseignants et enseignants-chercheurs). Il accueille environ 220 étudiants et propose trois des cinq parcours du B.U.T. dès la deuxième année : business international : achat et vente ; marketing digital, e-business et entrepreneuriat ; marketing et management du point de vente. Les deux derniers sont également proposés en alternance.

L'Institut Universitaire de Technologie de Béziers est situé Place du 14 juillet, à proximité du centre-ville historique et à 10 minutes de la gare, dans un quartier qui accueille la Médiathèque André Malraux, l'antenne Du Guesclin de l'Université Paul-Valéry et le Centre interrégional de développement de l'occitan. Il propose 3 mentions de B.U.T. (Réseaux et Télécommunications, Métiers du Multimédia et de l'Internet, Techniques de commercialisation) et une licence professionnelle Robotique et Intelligence Artificielle en 180 ECTS. Il compte environ 600 étudiants. Le bâtiment, moderne, récent, bien équipé, doté d'un parking sécurisé, offre un environnement de travail optimal à ses usagers. [<https://www.iutbeziers.fr/>]

Lieu(x) d'exercice : - IUT de Béziers

Nom du directeur département : Marie-Françoise MOGUET

Tél. directeur département : 06 73 07 38 26

Email directeur département : marie-francoise.mogueta@umontpellier.fr

URL département : <https://www.iutbeziers.fr/tc-beziers.html>

AUTRES INFORMATIONS :

Compétences particulières requises :

Une expérience significative de l'enseignement de la négociation est attendue. Une vraie appétence pour la matière est indispensable.

Une connaissance du monde de l'entreprise et une formation de niveau master en sciences de gestion seraient appréciées.

MODALITES DE TRANSMISSION DES CANDIDATURES :

Les dossiers numériques doivent être déposés du 08 octobre 2025 à 10h au 07 novembre 2025 à 16h (heure de Paris) sur **Galaxie VEGA** :

<https://galaxie.enseignementsup-recherche.gouv.fr/antares/can/astree/index.jsp>