

Fiche profil Contractuel Enseignant_Rentrée 2025

 Direction générale déléguée
relations humaines

Composante	Département	Discipline	Référence
IUT		Économie et gestion	CE_ECOGESTIUT_03

Profil de poste

Intitulé	Économie gestion marketing
Profil enseignement	
Filières de formation concernées	<p>La personne recrutée devra s'investir dans le cadre du BUT Techniques de Commercialisation (TC) en initiale, en apprentissage et dans les licences professionnelles. Elle sera affectée au département TC, sur le site de Roubaix. Le BUT Techniques de Commercialisation (TC) est une formation universitaire professionnalisante en trois ans après le baccalauréat. Elle repose sur une approche pluridisciplinaire à dominante commerciale, couvrant un large spectre de compétences : marketing, vente, communication, droit, gestion, management, commerce international, digital, etc. Elle prépare les étudiants à intégrer rapidement le monde professionnel dans des fonctions commerciales ou marketing, en entreprise ou dans les structures publiques ou associatives.</p>
Objectifs pédagogiques et besoin d'encadrement	<p>Lors de la 2ème année, les étudiants se spécialisent dans l'un des parcours suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Marketing digital, e-business et entrepreneuriat - International Business : achat et vente - Marketing et Management du point de vente - Business Développement et Management de la relation client - Stratégie de marque et événementiel <p>La personne recrutée interviendra sur l'ensemble des trois années du BUT TC, dans les différentes modalités de formation : formation initiale, alternance, apprentissage, mais aussi dans des licences professionnelles ou formations complémentaires rattachées au département.</p> <p>Elle pourra être mobilisée sur des ressources variées relevant des domaines suivants :</p> <p>Marketing & Communication</p> <ul style="list-style-type: none"> - Fondamentaux du marketing - Marketing mix et stratégie marketing - Études marketing (quantitatives/qualitatives) - Marketing digital, stratégie e-commerce, référencement, réseaux sociaux, e-CRM - Marketing B2B, marketing des services, marketing du point de vente - Marketing de la marque, stratégie de développement de marque - Communication digitale, communication événementielle, stratégie de contenu - Management de la relation client, GRC, parcours expérience client <p>Vente & International</p> <ul style="list-style-type: none"> - Techniques de vente, négociation, management de l'équipe commerciale - Achat et commerce international, droit international, logistique import/export - Business développement, techniques du commerce international <p>Management & Gestion</p> <ul style="list-style-type: none"> - Suivi de mission export, stratégie à l'international, management des comptes-clés - Management d'équipe, pilotage de la performance - Supply chain, organisation et logistique, approvisionnements - Stratégie d'entreprise, formalisation de business model - Développement managérial, management de la valeur client - Conduite de projets (dont projets digitaux) <p>Compétences transversales et outils</p> <ul style="list-style-type: none"> - Créativité, innovation, conception graphique - Outils numériques, analyse d'audience, trafic management - Rédaction web, stratégie de contenu, veille stratégique - Encadrement de projets et missions d'entreprise <p>Méthodologie pédagogique</p> <p>Les enseignements sont conçus autour d'une pédagogie active favorisant l'apprentissage par la pratique : études de cas, mises en situation, projets concrets, jeux de rôle, ateliers collaboratifs, outils numériques...Le recrutement vise une personne capable de s'inscrire dans cette logique et de l'enrichir.</p> <p>Besoin d'encadrement</p> <p>La personne recrutée aura aussi pour mission :</p> <ul style="list-style-type: none"> - L'encadrement de SAÉ (Situations d'Apprentissage et d'Évaluation) - Le tutorat de projets étudiants et missions en entreprise - Le suivi et l'évaluation du portfolio - Le suivi de stages et de contrats d'apprentissage

Fiche profil Contractuel Enseignant_Rentrée 2025

Direction générale déléguée
relations humaines

	- L'accompagnement des étudiants dans leur montée en compétences professionnelles Elle devra aussi s'impliquer activement dans la vie du département et participer aux différentes actions collectives : jurys, journées portes ouvertes, salons, forums entreprises, réunions pédagogiques...						
Contrat							
Durée du contrat	12 mois	Quotité	100%	Du	01/09/2025	Au	31/08/2026
Obligations de service	384 heures de travaux dirigés						

Dossier de candidature à constituer

<ul style="list-style-type: none"> • Lettre de candidature • Curriculum Vitae • Fiche de candidature (trame à télécharger sur le site internet de l'Université de Lille) 	<ul style="list-style-type: none"> • Copie d'une pièce d'identité avec photographie • Copie des diplômes
---	--

Contacts :

Enseignement				
Prénom - NOM - Fonction	Guillaume BUSIN, Chef de département TC			
Téléphone	+ 33 (0) 3 62 26 94 93	Courriel	guillaume.busin@univ-lille.fr	
Site internet	https://iut.univ-lille.fr/les-departements/departement-techniques-de-comemrcialisation			
Prénom - NOM - Fonction	Souad DJELASSI, Responsable de TC par alternance, Professeur des universités			
Téléphone	+ 33 (0) 3 62 26 94 32	Courriel	souad.djelassi@univ-lille.fr	
Site internet	https://iut.univ-lille.fr/les-departements/departement-techniques-de-comemrcialisation			
Administratif				
Bureau recrutement et mobilité enseignants Courriel : recrutement-mobilite-enseignants@univ-lille.fr Site internet : https://www.univ-lille.fr/				

Ce traitement fait l'objet d'une déclaration au registre du DPO de l'Université.
Toutes les informations relatives sont disponibles sur <https://www.univ-lille.fr/dp/personnels/>

IMPORTANT :

Ce poste est ouvert aux personnes en situation de handicap
Les modalités de dépôt des dossiers de candidature sont accessibles sur le site de l'université de Lille dans la rubrique "Travailler à l'université", "Recrutement enseignants non-titulaires", "Enseignants Contractuels"