

L'UNIVERSITÉ DE LORRAINE RECRUTE

UN.E ENSEIGNANT.E ASSOCIÉ.E MI-TEMPS

Présente sur toute la Lorraine (les deux métropoles Metz et Nancy et 10 villes et agglomérations du territoire), l'Université de Lorraine, labellisée depuis 2017 HR Excellence in Research ([HRS4R](#)), place son savoir-faire au service de la production et du partage des connaissances. Engagée dans l'élévation du niveau de formation des citoyens, elle s'appuie sur une dynamique de recherche intensive (I-Site Lorraine Université d'Excellence pérennisée en 2021), aussi bien fondamentale qu'appliquée.



62000 étudiants



+ de 7100 personnels



+ de 4000 Enseignants
et chercheurs ou personnels
d'enseignement et de recherche



60 laboratoires et
43 composantes
de formation



Près de 682m€ de budget

Discipline :

Quotité de travail : 192 HETD sur 12 mois

Profil : un enseignant associé mi-temps

Date de prise de fonction : 01/09/2025

Numéro de poste : 06PAST8049

INM : 314

Composante de formation : IUT Thionville-Yutz – département Techniques de Commercialisation

Localisation géographique : Thionville-Yutz

Personne à contacter pour le suivi du dossier : Mme Aurélie NEIERS, iutty-dir-assistante@univ-lorraine.fr

Le profil recherché

Profil enseignement :

Composante /UFR : IUT Thionville-Yutz – département Techniques de Commercialisation

Filières concernées : L'enseignement sera affecté au département Techniques de Commercialisation et interviendra dans les formations,

- Licence Professionnelle Commercialisation de Produits et Services, parcours Banque-Assurance (LP BA),
- B.U.T Techniques de Commercialisation, parcours Business Développement et Relation Client (BDMRC),
- B.U.T Techniques de Commercialisation, parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat (MDEE).

Mots clés enseignement : produits et services en banque-assurance, relation client omnicanal, management d'équipes commerciales,
www.univ-lorraine.fr



Objectifs pédagogiques et besoins d'encadrement :

Les enseignements à assurer sont ceux en lien avec le plan de formation de la Licence professionnelle Commercialisation de Produits et Services, parcours Banque-Assurance (LP BA) dispensée exclusivement en alternance et en partenariat avec le CFA DIFCAM.

Les enseignements sont complétés par des besoins de service pour le B.U.T. Techniques de Commercialisation (B.U.T TC), en 1^{ère} année (commune aux 3 parcours) ainsi que pour les 2^e et 3^e années des parcours BDMRC et MDEE. Le B.U.T TC est ouvert à l'alternance pour les 2^e et 3^e année de B.U.T.

La personne recrutée sera en mesure d'assurer et de construire les enseignements en cours magistraux, travaux dirigés, travaux pratiques et SAÉ (situations d'apprentissage et d'évaluation) dans les disciplines suivantes :

- LP BA : négociations commerciales, systèmes d'information et bases de données en banque-assurance, techniques de financement et gestion des risques.
- B.U.T TC, parcours BDMRC et MDEE : prospection, négociations et relation client, plan d'action commercial, pilotage d'un projet commercial et évaluation de la performance, PPP (projet personnel et professionnel).

L'enseignant.e doit pouvoir mobiliser les outils numériques au service de l'enseignement, une bonne maîtrise des TICE est donc indispensable. L'enseignant.e doit être en capacité d'appréhender le B.U.T. et ses pratiques d'enseignement en lien avec l'approche par compétences et l'évaluation de celles-ci par le biais des SAÉ.

Il/elle doit être en capacité de coordonner la mise en œuvre du plan de formation de la LP BA dont il sera co-responsable. Il/elle saura se coordonner avec le CFA DIFCAM et identifiera les chargés d'enseignement vacataires (CEV) recrutés par l'IUT ou DIFCAM. L'enseignant.e étudiera avec les partenaires de la formation, le CFA, les acteurs socio-économiques, le réseau des IUT et les équipes pédagogiques, les possibilités d'intégration de la LP au sein du B.U.T TC.

Par ailleurs il/elle pourra être amené.e à participer au suivi de stagiaires et d'alternants ainsi qu'aux obligations administratives et pédagogiques du département (commission de notes, jury, soutenances ...).

Equipe pédagogique du département TC : 1PU, 4 MCF, 5 ESAS, 1 MAST, 1 enseignant-associé mi-temps (EA),

Equipe BIATSS support : 1 TECH et 1 ATRF (40%) constituant l'équipe administrative du département.

URL Département : <https://iut-thionville-yutz.univ-lorraine.fr/>

rubrique "Les départements" > "Techniques de Commercialisation"

Lieu(x) d'exercice : IUT Thionville-Yutz – département Techniques de Commercialisation

Contact pédagogique : Antonietta SPECOGNA, iutty-directrice@univ-lorraine.fr

VALEURS DE L'UNIVERSITÉ DE LORRAINE



universalité



créativité



réflexivité



solidarité



responsabilité

Rejoindre l'Université de Lorraine, c'est partager ses valeurs et bénéficier de ses conditions de travail

www.univ-lorraine.fr



