

OFFRE d'EMPLOI d'ENSEIGNANT CONTRACTUEL
(n° 2026-07 du 30-03-2026)

FICHE de POSTE

RENSEIGNEMENTS GENERAUX

Composante d'affectation : IUT de Colmar
Financement du recrutement : H8010 PRAG 0662
Discipline générale : H8010 Economie Gestion

RENSEIGNEMENTS

I.- CONTRAT

- * **Nature du contrat** : CDD
- * **Quotité de travail du contrat** : Temps plein (100%)
- * **Poste à pourvoir du** 01/09/2026 au 31/08/2027

II.- SERVICE ANNUEL d'ENSEIGNEMENT:

- * **Référence temps plein annuel** : 1.607 heures
- * **Service d'enseignement dû** = type Enseignant (384 h éq TD d'enseignement)
- * **Pas de décharge de service possible**

III.- DIPLÔME requis : licence / master

IV.- SALAIRE

- * **Salaire non indicé**
 - * **Salaire brut mensuel pour l'agent contractuel recruté** : 2 230.02 € brut
 - * **Pas de possibilité d'évolution de salaire**
 - * **Pas de possibilité de percevoir des primes.**
-

ENSEIGNEMENT

- * **Discipline(s) concernée(s)** : négociation, relation client, management

Département d'enseignement : Techniques de Commercialisation

Lieu(x) d'exercice : IUT Colmar

Nom directeur département : Doriane DROUHIN

Tel directeur dépt. : 03 89 20 23 52

Mél directeur dépt. : doriane.drouhin@uha.fr

URL dépt. : <https://www.iutcolmar.uha.fr/index.php/formations/diplomes/bachelor-universitaire-de-technologie-b-u-t-bac-3/b-u-t-techniques-de-commercialisation/>

Filières de formation concernées : BUT, LP

Objectifs pédagogiques et besoins d'encadrement : Former les étudiants à toutes les années du BUT Techniques de Commercialisation ainsi qu'en Licence Professionnelle Technico-Commercial dans le domaine commercial, plus précisément en vente (fondamentaux, négociation avancée), en prospection, en relation client (fondamentaux, omnicanal). Le candidat interviendra pour cela en ressources du tronc commun et aussi et surtout du parcours Business Développement Management de la Relation Client en BUT2 et BUT3. La participation à différentes SAE aux contenus spécifiques (SAE Vente, SAE élaboration d'un plan commercial par ex.) ou encore à des événements en lien avec les contenus pédagogiques (Foire Européenne, Masters de

négociation, etc.) est attendue. Des connaissances voire une bonne maîtrise d'au moins une langue étrangère est un atout non-négligeable dans la candidature, dans l'optique d'activités pédagogiques (négociation). En outre, le candidat s'engagera dans le suivi de stages et/ou d'apprentis, à tous les niveaux du BUT.

Intérêt ou expérience concernant l'innovation pédagogique et la réussite des étudiants : Un intérêt et/ou une expérience en SAE, projets, suivis de stages fera l'objet d'une attention marquée.

Compétences requises : hard skills : de solides connaissances dans les domaines visés. Soft skills : bon relationnel, adaptabilité, prise d'initiatives, respect des process

Compétences et expériences souhaitées : Le profil du candidat est orienté « terrain ». Par conséquent, une expérience professionnelle dans les domaines de la vente, de la relation client ou encore du management seront un plus dans la candidature.

AUTRES INFORMATIONS :

* **Langue(s) nécessaire(s) pour mener à bien les enseignements / la mission (lu – parlé – écrit) :** anglais et une autre langue vivante (allemand ou espagnol) seront un plus

***Dans le cadre du projet d'université européenne porté par Eucor-Le campus européen la pratique de l'anglais et/ou de l'allemand sera appréciée.**

* **Service d'enseignement total proposé pour l'année universitaire concernée :** 450h équivalent TD
DONT heures complémentaires prévisionnelles : 66 Heures complémentaires équivalent TD

* **Taux de rémunération de l'heure complémentaire :** 43,50 € brut

Service prévisionnel H8010 PRAG 0662_Contractuel
 2025-2026 IUT de Colmar

DEPARTEMENT	MODULE	NOMBRE HEURES TD
TC	R1.02 : Fondamentaux de la vente	30
	SAÉ1.02 : Vente : démarche de prospection	10
	R3.02 : Entretien de vente	60
	R3.BDMRC.16 Fondamentaux de la relation client	20
	SAE3.BDMRC.03 Diagnostic de la stratégie client d'un secteur	18
	Démarche portfolio BUT2	4
	R5.02 : Négociier dans des contextes spécifiques - 1	40
	Démarche portfolio BUT3	4
	Techniques de vente LPTC Double diplôme	40
	Démarche de prospection commerciale LPTC DD	11
	R2.02 : Prospection et négociation	24
	SAÉ2.02 Vente	16
	R4.02 : Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	24
	R4.BDMRC.09 : Fondamentaux du management de l'équipe commerciale	40
	R4.BDMRC.10 : Relation client omnicanal	24
	SAÉ 4.03 : Elaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel	16
	R6.02 : Négociier dans des contextes spécifiques	20
	Suivi stagiaires	8
	Suivi apprentis	41
	Total IUT	

INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES

RECRUTEMENT : Composition du comité ad hoc

Nom	Prénom	Corps / Grade	Discipline	Etablissement
Président (e) : DROUHIN	Doriane	MCF	29	IUT Colmar - directrice
EYMAS	Fabien	MCF	06	IUT Colmar – dpt TC
MORTEVEILLE- HAMMANN	Corinne	PRCE	Eco-gestion	IUT Colmar – dpt TC
DEGENEVE	Bernard	PRCE	Eco-gestion	IUT Colmar – dpt TC

MODALITES DE TRANSMISSION DES DOSSIERS DE CANDIDATURE

PROCEDURE DEMATERIALISEE

Le poste sera publié sur le site de l'UHA du lundi 30 mars 2026 au lundi 27 avril 2026.

Le dossier de candidature devra obligatoirement être retourné en un dossier au format ".pdf", par voie électronique **avant la date limite d'expédition du courriel à l'administration : lundi 27 avril 2026 minuit à (aux) l'adresse(s) suivante(s) :**

=> recrutement-enseignants.iutcolmar@uha.fr ET concours-ec.drh@uha.fr

TOUT dossier de candidature (fichier pdf) reçu après le lundi 27 avril 2026 minuit sera déclaré irrecevable.

IDENTIFICATION DES FICHIERS PDF :

Pour TOUS les candidat.e.s, le dossier pdf devra être enregistré de la manière suivante :

"Offre 2026-07_IUTC_NOM_Prénom_candidature.pdf"

CONSTITUTION DU DOSSIER

Le dossier de candidature doit comporter les éléments suivants :

- * Une lettre de motivation
- * Un Curriculum Vitae détaillé décrivant l'expérience professionnelle du candidat.e de manière exhaustive ainsi que les coordonnées complètes du candidat.e (nom, prénom, numéro de téléphone, adresse postale et adresse mail où la convocation à l'audition peut être envoyée)
- * Une copie du diplôme le plus élevé obtenu
- * Une copie d'une pièce d'identité en cours de validité
- * Tout document complémentaire que la.le candidat.e jugera utile de transmettre à la commission.

NB : TOUS les documents en langue étrangère doivent être transmis avec leur traduction en français.

LES TRAVAUX DU COMITE AD HOC (Y COMPRIS LES AUDITIONS DES CANDIDAT.E.S) SONT PREVUS ENTRE LE 5 MAI 2026 ET LE 27 MAI 2026 : L'éventuelle convocation à l'audition sera envoyée par l'administration de l'IUT de Colmar à l'adresse mail indiquée dans le dossier de candidature.