

Appel à candidatures :

Année de campagne :	2024
N° appel à candidatures :	api2s6-2
Publication :	Publication non encore autorisée
Etablissement :	UNIVERSITE D'ARTOIS
Lieu d'exercice des fonctions :	Lens Rue de l'Université SP 16 - Lens 62307
Section1 :	6 - Sciences de gestion et du management
Composante/UFR :	IUT Lens Lens
Laboratoire 1 :	UMR9221(201521703E)-Lille Economie et Management
Quotité du support :	Temps plein
Etat du support :	Vacant
Date d'ouverture des candidatures :	28/06/2024
Date de clôture des candidatures :	19/07/2024, 16:00 heures (heure de Paris)
Date de dernière mise à jour :	25/06/2024

Contacts et adresses correspondance :

Contact pédagogique et scientifique :	Mme Corinne MOULIN corinne.moulin@univ-artois.fr 07.87.50.27.77 M Chrysost BANGAKE chrysost.bangake@univ-artois.fr
Contact administratif:	Julie MOLMY
N° de téléphone:	03.21.60.37.51 03.21.60.60.45.
N° de fax:	03.21.60.38.69
E-mail:	ater@univ-artois.fr
Dossier à déposer sur l'application :	https://recrut-ater.univ-artois.fr/

Spécifications générales de cet appel à candidatures :

Profil appel à candidatures :	the candidate should possess a PhD degree in marketing and will teach international environment lessons.
Job profile :	the candidate should possess a PhD degree in marketing and will teach international environment lessons.
Champs de recherche EURAXESS :	Marketing - Economics
Mots-clés:	management ; marketing ; techniques quantitatives

api2s6-2

Composante : IUT de Lens
Laboratoire : LEM
Section CNU : 06
Dates de contrat : du 01/10/2024 au 31/08/2025

Job profile : the candidate should possess a PhD degree in marketing and will teach international environment lessons.

Profil galaxie :

Section CNU : 06

Enseignement :

Profil : Le ou la candidate recruté(e) interviendra en 1^{ère} année, 2^{ème} année ou 3^{ème} année du BUT (Bachelor Universitaire de Technologie) de la filière Commerce portée par le département Techniques de commercialisation en formation initiale, comme en formation en alternance.

Dans le cadre fixé par le Programme National, il (elle) enseignera des cours théoriques et pratiques (sous forme de travaux dirigés) dans les domaines du :

- Marketing : Marketing fondamental, Marketing Mix, stratégie Marketing, Etudes Marketing
- Distribution : canaux de commercialisation et distribution, Marketing du point de vente.

Il (elle) devra en outre participer activement au fonctionnement du département, aux différents jurys de soutenance, au suivi des stages en entreprise ainsi qu'aux situations d'activité et d'évaluation.

Champs de formation :

Département d'enseignement : Techniques de Commercialisation

Lieu(x) d'exercice : IUT de Lens – Université d'Artois

Equipe pédagogique : Département TC – IUT de Lens – Université d'Artois

Nom directeur département : Madame Corinne MOULIN

Tel directeur dépt. : 07 87 50 27 77

Email directeur dépt. : corinne.moulin@univ-artois.fr

URL dépt. :

Recherche :

Profil : Marketing

Le candidat ou la candidate participera aux activités de l'axe *Marketing, Negotiation & Sales* du LEM. Le dossier de recherche devra faire apparaître un profil en marketing (Marketing fondamental, Marketing Mix, stratégie Marketing, et Etudes Marketing). Un lien avec la lutte contre la vulnérabilité et la création de lien social sera également apprécié.

Domaine d'Intérêt Majeur (DIM) : Lien social et Vulnérabilité

Lieu(x) d'exercice : Arras

Nom directeur labo : Chrysost BANGAKE

Tel directeur labo :

Email directeur labo : chrysost.bangake@univ-artois.fr

URL labo : <https://lem.univ-lille.fr>

Fiche AERES labo

Autres informations, moyens :

Mots clés :

Management – Marketing -Techniques quantitatives

Research fields EURAXESS : Marketing