

## Chargé de cours permanent en Vente et Ingénierie des Ventes

Le Département Marketing et Négociation Internationale de l'IESEG School of Management poursuit son développement et recrute un(e) **chargé(e) de cours en Ingénierie des Ventes à temps partiel (60%)** sur son campus de Paris à compter de septembre 2017 (poste de permanent).

### À propos de l'IESEG SCHOOL OF MANAGEMENT

- L'IESEG fait partie du cercle très fermé des écoles détentrices de la « Triple Couronne » : EQUIS, AACSB et AMBA, et compte parmi les membres de la Conférence des Grandes Écoles.
- L'IESEG est une des écoles de Management les plus à la pointe de la recherche. L'IESEG Research Center est accrédité par le CNRS (Centre National de la Recherche Scientifique).
- L'IESEG soutient activement la recherche, fournit des ressources à ses chercheurs les ressources et leur verse des primes pour leurs publications internationales de haut niveau évaluées par des pairs.
- Les professeurs de l'IESEG sont hautement qualifiés et issus d'horizons divers : on compte parmi eux plus de 40 nationalités différentes.
- L'IESEG propose des diplômes de Bachelor, Master et 2ème cycle, ainsi que de la formation continue. L'IESEG possède deux campus - Lille et Paris - le premier dans le centre-ville de la Métropole Européenne de Lille, le second au cœur de La Défense, le plus grand des quartiers d'affaires d'Europe. Ils offrent tous deux un environnement propice à la recherche. Pour en savoir plus et découvrir d'autres raisons de venir travailler à l'IESEG : <http://www.ieseg.fr/enseignants-et-recherche/enseigner-a-lieseg/>

### QUALIFICATIONS REQUISES

Le candidat doit détenir au minimum un diplôme de Master dans un des domaines de spécialité du poste proposé, et mettra ses excellentes compétences d'enseignant au service du Département Marketing et Négociation Internationale et de la Direction Executive Education de l'établissement. On attend de lui une expérience de terrain solide en matière de Vente et d'Ingénierie des Ventes. Idéalement, il sera toujours actif professionnellement.

Comme le veut la culture IESEG, le candidat doit faire preuve d'un fort esprit d'équipe. Il enseignera, et contribuera également à concevoir, coordonner et développer les programmes, que ce soit ceux de son Département ou de la formation continue. Idéalement, le candidat doit être capable de fournir un enseignement de qualité sur les sujets ayant trait à la Vente, à l'ingénierie des Ventes, à la gestion des relations clients et des grands comptes.

Une solide maîtrise de l'anglais et du français est indispensable, car il enseignera dans les deux langues.

### COUVERTURE SOCIALE ET RETRAITE

Les salariés de l'IESEG bénéficient de la sécurité sociale, d'une couverture santé et d'une retraite complémentaires.

### CANDIDATURE

Le candidat est prié d'envoyer ses lettre de motivation, curriculum vitae, approche pédagogique (*teaching statement*), et évaluations de cours récentes, qu'il regroupera en un seul et unique fichier au format PDF. Le nom de ce document devra indiquer le patronyme du candidat **et la référence LGC** et enverra à :

#### Pr. Gwarlann de KERVILER

IESEG School of Management

Email : [mkg.recruitment@ieseg.fr](mailto:mkg.recruitment@ieseg.fr)

Téléphone : +33 (0)1 55 91 10 10

**Pour toute information, vous pouvez contacter Gwarlann de KERVILER.**

**LES CANDIDATURES SERONT EXAMINÉES DÈS RÉCEPTION ET CE JUSQU'À CE QUE LE POSTE SOIT POURVU. VEUILLEZ INDIQUER LA RÉFÉRENCE SUIVANTE : LGC**

IESEG School of Management

Lille campus: 3 rue de la Digue - F-59000 Lille

Paris campus: Socle de la Grande Arche - 1 Parvis de La Défense

F-92044 Paris La Défense cedex

[www.ieseg.fr](http://www.ieseg.fr)

Switchboard : +33 (0)3 20 54 58 92

Fax. +33 (0)3 20 57 48 55

Email. [ieseg@ieseg.fr](mailto:ieseg@ieseg.fr)

