



Nous

RECRUTONS !



Chambre
de **Métiers**
et de l'**Artisanat**
BOURGOGNE FRANCHE-COMTÉ

Un professeur de commerce, vente et management à Trévenans - 90 (H/F)



Vacataire

280 heures sur 40 semaines



Trévenans



A négocier

Et si vous rejoigniez une structure régionale engagée aux côtés des artisans d'aujourd'hui et de demain ?

Administrée par des artisans élus, la CMA Bourgogne Franche Comté soutient les entreprises artisanales à chaque étape de leur parcours et valorise l'artisanat dans l'économie locale et régionale.



Le poste

Sous l'autorité du directeur de la CMA Formation de Trévenans et rattaché à la Direction Formation Tout au Long de la Vie, le professeur de commerce, vente et management (H/F) est responsable de la préparation et de l'animation des séquences pédagogiques.

Il sera en charge de l'enseignement des modules suivants :

- **BTS MCO – Bloc 1** : Développer la relation client et assurer la vente conseil
- **BTS NDRC – Bloc 1** : Relation client et négociation-vente
- **BTS NDRC – Bloc 3** : Relation client et animation de réseaux

Rythme de 07 heures de cours par semaine les lundis et mardis sur 40 semaines.



Les missions

- **Evaluer le travail de l'apprenant en cours de séquence pédagogique et en annotant les travaux ;**
- **Participer aux évaluations et examens ;**
- **Être garant du respect de la mise en œuvre de la certification qualité Qualiopi ;**
- **Assurer les échanges et la communication entre le centre de formation, l'entreprise et la famille ;**
- **Enseigner les cours précités à des classes de BTS ;**
- **Contribuer activement au fonctionnement et à la vie du centre de formation : tâches administratives et de concertation, réunions d'équipes, projets pédagogiques, promotion de l'alternance...**

Le poste à pourvoir à compter du **1er septembre 2025** est basé à Trévenans.

Ce poste nécessite des déplacements ponctuels dans le département.

Le profil recherché

Bac +3 minimum en commerce, gestion, marketing.

Expérience souhaitée en enseignement au profit de BTS

Expérience souhaitée en vente et négociation (commercial, négociateur, conseiller clientèle).

Expérience souhaitée en management commercial (responsable de magasin, chef des ventes, animateur réseau).

Compétences attendues en lien avec les modules à enseigner :

Relation client et vente : Maîtrise des techniques de vente et de négociation en BtoB et BtoC, gestion des objections, fidélisation et vente omnicanale.

Prospection et développement commercial : Stratégies de prospection, gestion d'un portefeuille client, utilisation des outils CRM et digitalisation de la relation client.

Gestion et management commercial : Pilotage de la performance commerciale (suivi des indicateurs, reporting), encadrement et animation d'une équipe commerciale, organisation de l'espace de vente.

Animation et développement de réseaux : Développement et gestion d'un réseau de partenaires ou de vendeurs indépendants, mise en place de stratégies de commerce phygital...

Les avantages

Mutuelle et prévoyance

Trévenans : un lieu où il fait bon vivre et travailler

Partez à la chasse au(x) lion(s) à travers les différentes facettes de la ville et remontez le temps à la Citadelle de Belfort.

Du Nord au Sud, empruntez nos chemins de randos. Osez le territoire du Lion !



La CMA BFC est une structure handi-bienveillante qui favorise l'inclusion des travailleurs handicapés.

Prêt(e) à rejoindre l'équipe ?

Envoyez lettre de motivation et CV à

recrutement@artisanat-bfc.fr