Assistant / Associate Professor in Sales, Business Development, Negotiation

Company:
Grenoble Ecole de Management

Location:
France / Paris or Grenoble

Discipline:
Sales, Business Development, Negotiation

Employment Type:
Permanent Full-time

Posted:
22/10/2026

Contact Person:
If you wish to apply for this position, please specify that you saw it on AKADEUS.

Assistant/Associate Professor Sales, Business Development, Negotiation

Paris or Grenoble campus

GEM's Marketing Department invites applications for a position at the **Assistant Professor or Associate Professor** level in Sales, Business Development, or Negotiation.

Job type: Full time/permanent

Job start date: Starting January 2027

Location of job: Grenoble or Paris campus

ABOUT GEM:

Ranked among the top 10 Business Schools in France and in the top 50 worldwide, GEM is entering a new phase of momentum driven by its distinctive positioning.

Rooted in the Alps and open to the world, GEM stands out for its scientific, technological and entrepreneurial DNA, embedded in a world-class innovation ecosystem. A true open-air laboratory, the School draws on its territory, campuses and experimental platforms to connect management with the major economic, environmental and societal transitions of

our time.

EAGLE 2030: Engaging the Alps in the GEM Learning Experience**:**
https://youtu.be/XxGQTYl8QWE

JOB QUALIFICATIONS:

We are seeking candidates with excellent teaching and research experience in subjects such as sales, business development, key account management or negotiation. Candidates must demonstrate a proven ability to teach multicultural groups, from undergraduate to postgraduate level. The role involves course development, as well as mentoring, supervising and assessing students.Teaching may be delivered in both English and French. Excellent command of English is required, and fluency in French is considered a strong asset.

Candidates must hold (or be due to obtain) a PhD in management with a specialisation in sales, business development or negotiation by the start date.

Teaching experience and a good understanding of the French business school environment would be highly desirable. The successful candidate will also be expected to contribute to the development of teaching case studies and to research activities. We welcome research in sales, business development, negotiation, customer relationships, commercial strategy, B2B marketing, and related fields

Research incorporating issues relating to artificial intelligence, the digitalisation of business processes or, more broadly, digital transformation is particularly encouraged.

Successful candidates will be required to demonstrate a strong commitment to teaching excellence with students at various levels, as well as a proactive and collaborative attitude.

The role includes, in particular:

- Publishing in high-quality, peer-reviewed academic journals recognized in the ABS Academic Journal Guide and/or the FNEGE journal rankings;;
- Teaching at various levels (from Bachelor’s to Master’s, with opportunities in MBA and continuing professional development/Executive Education programmes), using innovative teaching methods;
- Supervising students on their Master’s dissertations and professional placements (work placements or apprenticeships), as well as supervising DBA candidates;
- Active participation in the life of the school and its wider community.

GEM offers several faculty profiles, each balancing teaching, research and service responsibilities differently. The profile assigned upon recruitment reflects the candidate's experience, academic trajectory and research potential. Teaching loads are comparable to those at leading international business schools and are discussed during the recruitment

process.

Languages: Excellent command of English is required; fluency in French is an asset.

Degree required: Candidates must hold a PhD (or will obtain their PhD before the start date) in their field of expertise.

WHAT WE OFFER

- A full-time permanent contract
- A faculty profile matched to your track record and research prospects, reviewed over the course of your career
- An appropriate research budget and conference funding
- Institutional support for external funding applications
- Support is provided to facilitate your relocation to France, including housing assistance and guidance throughout the visa and work permit application process.

ABOUT THE TEAM:

The Marketing, Strategy & Innovation (MSI) research team you will be joining has a strong track record of publishing at all levels, notably in journals such as the *International Journal of Research in Marketing*, the *Journal of the Academy of Marketing Science* and the *Journal of Product Innovation Management*.

The team also leads the MSc in Digital Marketing & Data Analytics and the MSc in International Marketing & Business Development.

Current team members are conducting research into:

- sales, key account management and customer relationship management;
- market orientation and strategic directions;
- new product development and innovation management;
- co-creation with customers and open innovation.

The team shares a common interest in conducting both fundamental and applied research. It also has a strong track record in securing and managing external funding, such as contracts with industry and publicly funded research projects.

APPLICATION PROCEDURE:

Deadline 30th November 2026 or until the position is filled. Review of applications will begin immediately on a rolling basis.

Please submit the following **in a single PDF document**: your CV, the names and contact

details of three referees, a covering letter outlining your reasons for wishing to join the department and your preferred campus (Grenoble or Paris), a research proposal (1–2 pages maximum), recent teaching evaluations (if available), and up to three representative publications or a job market paper.

Candidates are invited to submit the following application materials at https://apps.grenoble-em.com/Recrutement

---

Professeur Assistant/Associé en Ventes, Développement Commercial, Négociation

Le département Marketing de GEM recrute un(e) enseignant(e)-chercheur(e) au grade de professeur assistant ou associé en vente, business développement ou négociation.

Type de poste : CDI à temps plein

Date de prise de fonction : janvier 2027

Lieu d'affectation : campus de Grenoble ou de Paris

À PROPOS DE GEM :

Classée parmi les 10 meilleures écoles de commerce de France et parmi les 50 meilleures au monde, GEM entre dans une nouvelle phase de croissance, portée par son positionnement unique.

Enracinée dans les Alpes et ouverte sur le monde, GEM se distingue par son ADN scientifique, technologique et entrepreneurial, ancré dans un écosystème d'innovation de classe mondiale. Véritable laboratoire à ciel ouvert, l'école s'appuie sur son territoire, ses campus et ses plateformes expérimentales pour relier le management aux grandes transitions économiques, environnementales et sociétales de notre époque.

EAGLE 2030 : Les Alpes au cœur de l'expérience d'apprentissage GEM : https://youtu.be/XxGQTYl8QWE

QUALIFICATIONS REQUISES :

Nous recherchons des candidats justifiant d’une excellente expérience dans l’enseignement et la recherche dans les matières telles que la vente, le développement commercial, le Key Account Management et la négociation. Les candidats doivent démontrer une capacité avérée à enseigner à des groupes multiculturels, du niveau licence au niveau master. Le poste implique l’élaboration de cours, ainsi que

l’encadrement et l’évaluation des pairs et des étudiants.

L’enseignement dans le cadre de ce poste peut être dispensé en français et en anglais ; la maîtrise de ces deux langues est donc attendue.

Les candidats doivent être titulaires (ou sur le point d’obtenir) un doctorat en management avec une spécialisation en vente, développement commercial ou négociation à la date de prise de fonction.

Une expérience de l’enseignement et une bonne connaissance du milieu des écoles de commerce françaises seraient fortement appréciées. Le candidat devra également contribuer à l’élaboration d’études de cas pédagogiques et à des activités de recherche. Nous accueillons des recherches dans différents domaines liés à la vente ou au développement commercial.

Les travaux intégrant les problématiques d’intelligence artificielle, de digitalisation des processus commerciaux ou, plus largement, de transformation digitale sont particulièrement encouragés.

Les candidats retenus devront démontrer un engagement fort envers l’excellence pédagogique auprès d’étudiants de différents niveaux, ainsi qu’une attitude proactive et collaborative. Le poste comprend notamment :

- La publication dans des revues académiques de haut niveau, à comité de lecture, indexées dans les classements ABS ou FNEGE ;
- L’enseignement à différents niveaux (du Bachelor au Master, avec des possibilités en MBA et en formation continue/Executive Education), en s’appuyant sur des pédagogies innovantes ;
- L’encadrement des étudiants dans leurs mémoires de Master et leurs expériences professionnelles (stages ou apprentissage), ainsi que l’encadrement d’étudiants en DBA ;
- La participation active à la vie de l’école et à son écosystème.

GEM propose plusieurs profils de professeurs, chacun présentant un équilibre propre entre enseignement, recherche et responsabilités institutionnelles. Le profil attribué lors du recrutement reflète le parcours et les perspectives de recherche du candidat, et détermine la charge d’enseignement, qui est comparable à celle d’autres écoles de commerce de même niveau. Ce profil est discuté avec chaque candidat au cours du processus de sélection.

Langues : Excellente maîtrise de l'anglais requise, maitrise du français ; un atout.

Diplôme requis : Les candidats doivent être titulaires d'un doctorat (ou être sur le point d'obtenir leur doctorat) dans leur domaine d'expertise.

CE QUE NOUS PROPOSONS

- Un contrat à durée indéterminée à temps plein
- Un profil académique adapté à votre parcours et à vos perspectives de recherche, réévalué tout au long de votre carrière
- Un budget de recherche adapté et une aide financière pour participer à des congrès
- Un soutien de l'établissement pour les demandes de financement externe
- Une aide au logement pour faciliter votre installation en France, ainsi qu'une assistance pour l'obtention d'un visa et d'un permis de travail

À PROPOS DE L'ÉQUIPE :

L'équipe de recherche Marketing, Strategy & Innovation (MSI) que vous intégrerez possède une solide expérience de publication à tous les niveaux, notamment dans des revues telles que *International Journal of Research in Marketing*, *Journal of the Academy of Marketing Science* ou *Journal of Product Innovation Management*.

L'équipe pilote également le MSc in Digital Marketing & Data Analytics ainsi que le MSc in International Marketing & Business Development.

Les membres actuels de l'équipe mènent des recherches sur :

- la vente, le Key Account Management et le Customer Relationship Management ;
- l'orientation marché et les orientations stratégiques ;
- le développement de nouveaux produits et le management de l'innovation ;
- la co-création avec les clients et l'innovation ouverte ;
- …

L'équipe partage un intérêt commun pour le développement de recherches à la fois fondamentales et appliquées. Elle possède également une culture du montage et de la gestion de financements externes, tels que les contrats avec l'industrie et les projets de recherche financés sur fonds publics.

PROCÉDURE DE CANDIDATURE :

Date limite candidature : **30 novembre 2026** ou jusqu'à ce que le poste soit pourvu. L'examen des candidatures débutera immédiatement et se fera au fur et à mesure.

- Veuillez fournir **en un seul document PDF** ; votre CV, les noms et coordonnées de trois références, une lettre de motivation décrivant vos motivations à rejoindre le département et le campus visé : Grenoble ou Paris, un projet de recherche (1 à 2 pages maximum), des évaluations récentes d'enseignement (si disponibles), jusqu'à trois publications récentes ou un job market paper.

Les candidats qualifiés doivent envoyer leur dossier de candidature à l’adresse https://apps.grenoble-em.com/Recrutement

Contact Person:
If you wish to apply for this position, please specify that you saw it on AKADEUS.