

Curriculum Vitae

Ameni BEN JEBRIL, née le 12/04/1991

Nationalité : Tunisienne

Téléphone : 06 58 29 21 39

E-mail : benjebril.ameni33@gmail.com

Formations et Diplômes

- **2023 : Qualification aux fonctions de maître de conférences**, CNU ; Section 6 : Sciences de Gestion
- **2022 : Doctorat en Sciences de Gestion ; Spécialité : Marketing**. Titre de la thèse : « La co-création de valeur dans les communautés virtuelles d'arrêt tabagique : Quel impact sur le bien-être des fumeurs engagés dans un parcours d'arrêt ? ». **Université de Strasbourg**. Sous la direction du Professeur **Sihem DEKHILI**.
- **2016 : Diplôme National de Master de Recherche**. Domaine : Sciences de Gestion ; Gestion des Organisations ; Spécialité : **Marketing** ; Mention *Assez Bien*. Mémoire intitulé : « Les antécédents de la consommation socialement responsable : Cas des consommateurs tunisiens ». *Faculté des Sciences Économiques et de Gestion de Sousse (Tunisie)*.
- **2013 : Diplôme National de Licence Fondamentale**. Spécialité en Gestion : **Marketing ; Major de Promotion**. *Faculté des Sciences Économiques et de Gestion de Sousse (Tunisie)*
- **2010 : Diplôme National de Baccalauréat** en Économie et Gestion

Expériences dans l'enseignement

- **Depuis septembre 2023** : Maître de conférences à l'IUT Epinal. **Université de Lorraine**
- **2022/2023** : Maître-assistant à l'**EDES-Ucly**, Université Catholique de Lyon
- **2021/2022** : Attachée temporaire d'enseignement et de recherche (ATER) à l'**IAE** Bordeaux, **Université de Bordeaux**
- **2020/2021** : Attachée temporaire d'enseignement et de recherche (ATER) à l'**IUT** Hubert Curien, **Université de Lorraine**
- **2019/2020** : Enseignante vacataire à l'**École de Management** de Strasbourg, **Université de Strasbourg**
- **2018/2019** : Enseignante vacataire à l'**École de Management** de Strasbourg, **Université de Strasbourg**

- **2017/2018** : Enseignante vacataire à la **Faculté des Sciences Économiques et de Gestion** de Sousse, Université de Sousse (Tunisie)
- **2016/2017** : Enseignante vacataire à la **Faculté des Sciences Économiques et de Gestion** de Sousse, Université de Sousse (Tunisie)

Matières et niveaux enseignés :

Niveau Master

- **Marketing industriel** : (cours : 15 heures ; 50 étudiants ; niveau 2^{ème} Master of Business Administration MBA)
- **Marketing des services** (cours : 15 heures ; 50 étudiants ; niveau 2^{ème} Master of Business Administration MBA)
- **Marketing digital** : (cours : 17,5 heures ; 40 étudiants ; niveau : Master 2 Commercial Business Developer)
- **Management commercial** : (cours : 17,5 heures ; 40 étudiants ; niveau : Master 2 Commercial Business Developer)
- **CRM et marketing direct** : (cours : 21 heures ; 40 étudiants ; niveau : Master 2 Commercial Business Developer)
- **Communication média** : (cours : 14 heures ; 22 étudiants ; niveau : Master 2 Communication média et hors média)
- **Stratégie marketing** : (cours : 21 heures ; 42 étudiants ; niveau : Master 1 Stratégie marketing et communication)
- **Marketing** : (cours : 20 heures ; 43 étudiants ; niveau : Master 1 Méthodes informatiques appliquées à la gestion)
- **Méthodes et recherches** : (travaux dirigés : 14 heures ; niveau : Master 1 Commercial business developer)

Niveau : Bachelor

- **Marketing Game** : (Cours intégré : 30 heures ; 40 étudiants ; niveau : 3^{ème} année Bachelor Affaires Internationales)
- **Marketing International** : (cours : 12 heures et travaux dirigés : 14 heures ; 53 étudiants ; Niveau : 2^{ème} année Bachelor Affaires Internationales)
- **Politique produit/prix** : (Travaux dirigés : 50 heures ; 84 étudiants ; niveau : 2^{ème} année Bachelor Affaires Internationales.

- **Fondamentaux du marketing :** (Cours : 30 heures ; 43 étudiants ; Niveau : 1^{ère} année Bachelor in Business)

- **Category management :** (Cours : 14 heures ; 10 étudiants ; Niveau : 3^{ème} année Bachelor in Business)
- **Distribution omnicanale :** (Cours : 14 heures ; 10 étudiants ; Niveau : 3^{ème} année Bachelor in Business)
- **Initiation à la recherche :** (Cours 20 heures ; 26 étudiants ; Niveau : 3^{ème} année Bachelor in Business)

Niveau Licence

- **Analyse de la valeur :** (Cours :10 heures et travaux dirigés 10 heures ; niveau : 3^{ème} année Licence professionnelle spécialité Lancement nouveaux produits)
- **Identification de zones d'opportunités (e-commerce) :** (Cours : 10 heures et travaux dirigés 10 heures ; niveau : 3^{ème} année Licence professionnelle spécialité Lancement nouveaux produits)
- **Diagnostics et choix stratégiques de la PME :** (Cours : 10h ; niveau : 3^{ème} année Licence professionnelle spécialité DCPME)
- **Stratégie et Plan Marketing :** (Travaux dirigés : 18 heures ; 20 étudiants ; niveau : 3^{ème} année Licence Fondamentale en Marketing)
- **Théories des organisations :** (Cours intégrés : 10 heures ; niveau : 3^{ème} année Licence professionnelle spécialité DCPME)
- **Techniques de communication et d'expression** (Cours intégré : 39 heures ; 40 étudiants ; niveau : 3^{ème} année Licence Appliquée en Économie)
- **Marketing :** (Travaux dirigés : 10 heures ; niveau : 3^{ème} année Licence professionnelle spécialité Lancement nouveaux produits)
- **Marketing de point de vente :** (Travaux dirigés : 14 heures, 98 étudiants ; Niveau : 2^{ème} année Diplôme Universitaire en Technologie)
- **Entreprenariat :** (Travaux pratiques : 32 heures ; 98 étudiants ; Niveau : 2^{ème} année Diplôme Universitaire en Technologie)
- **Principe de Gestion :** (Travaux dirigés : 36h ; 45 étudiants ; Niveau : 1^{ère} année Licence Fondamentale en Gestion)

Cours enseignés en anglais et à l'étranger

- **Responsible management** : (Cours : 20 heures ; 45 étudiants ; Niveau : 3^{ème} année Bachelor in Business)
- **Online consumer behavior** : (Cours : 14 heures ; 10 étudiants ; Niveau : 3^{ème} année Bachelor in Business)
- **Digital marketing & Communication** (Cours : 20 heures ; Niveau 2^{ème} année Bachelor in Business) ESCA Casablanca.

Thématiques de Recherches

Marketing Social, Marketing digital, Bien-être, e-santé, *empowerment* de patients, *Transformative Service Research*, co-crédation de valeur, parcours du patient.

Communications dans des colloques et conférences à comité de lecture

- Ben Jebril, A., Bezaz N. (2024) : Innovation technologique et parcours de soins d'un patient autonome et « augmenté » : le cas du groupe UNEOS. Chapitre d'ouvrage collectif, Publication prévue début septembre.
- Chtourou, A., Ben Jebril, A. (2023) : « Promouvoir l'efficacité des messages de prévention liés à la santé : Le rôle modérateur de la distance psychologique envers la maladie » *Association Française de Marketing*. 10- 12 mai, Vannes.
- Ben Jebril, A., Dekhili, S., Hallem, Y. (2022) « Quand les communautés virtuelles deviennent une solution contre le tabagisme : Effet de la co-crédation sur le bien-être des patients-fumeurs ». *Conférence MASCIC Multidisciplinary Approach for Sharing Open and Collaborative Innovation Knowledge*. 8-9 décembre 2022, Anger
- Ben Jebril, A., Dekhili, S. (2022) “Value co-creation in virtual smoking cessation communities”. *International Conference on Digital, Innovation, Entrepreneurship & Financing*, 30 Juin -1 Juillet 2022, Lyon
- Ben Jebril, A., Dekhili, S., Hallem Y. (2022) « Arrêter de fumer à l'aide des communautés virtuelles : Apports de la co-crédation au bien-être des patients- fumeurs », *Association Française de Marketing*, 18-20 mai 2022, Tunisie
- Ben Jebril, A., Dekhili, S., Hallem. Y. (2021) “The relationship between value co-creation and well-being in the case of online smoking cessation communities: a hierarchical component modeling approach” *Annual Conference of The European Marketing Academy, EMAC* mai 2021, Madrid
- Ben Jebril, A., et Dekhili, S. (2020) « Le digital au service de l'arrêt tabagique : Rôle de la co-crédation au sein des communautés virtuelles sur le bien-être », 2^{ème} *Journée du Marketing & Développement Durable (JMDD)*. 6 février 2020, Strasbourg
- Ben Jebril, A. et Dekhili, S. (2019) « La co-crédation de valeur dans le domaine de la santé et son impact sur le bien-être des patients : Une application au cas du tabagisme »

Colloque de *l'Association Française de Marketing*, Le Havre, mai 2019

- Ben Jebril, A. et Dekhili, S. (2019) « L'engagement des patients dans la co-création de valeur et l'impact sur leur bien-être Cas du tabagisme ». Séminaire doctoral **IAE France**, mars 2019, Paris
- Ben Jebril, A. (2016) : « Différence entre consommateurs responsables et non responsables en Tunisie : une étude des antécédents » Colloque International de *l'Association Maghrébine de Marketing*, 4 et 5 Mars, Hammamet (Tunisie)

Article de presse/ Université de Strasbourg

- « La co-création, une solution pour arrêter de fumer ? » Actualité de recherche, Université de Strasbourg, 31 octobre 2018.
<http://www.recherche.unistra.fr/index.php?id=28455>.

Article dans une revue class e

- Dekhili, S. et Ben Jebril, A. (2021) « La co-création comme une solution pour l'arrêt tabagique : cas des communautés en ligne », *Gestion2000*, 38 (4) ; 113-132.

Participation au comité d'organisation des colloques et journée de recherche

- Participation au comité d'organisation de la 2^{ me} *Journée Marketing Développement Durable* labélisée par *l'Association Française de Marketing*, 6 Février 2020, Strasbourg
- Participation au comité organisation du colloque doctoral de *l'Association Française de Marketing 2018*, Strasbourg.

Responsabilités pédagogiques

- *Correspondante pédagogique et numérique* à partir de septembre 2024
- *Responsabilité de structures pédagogiques*
 - 2022-2023 : Responsable des études Bachelor in Business B3. ESDES Annecy
- *Responsabilité de missions pédagogiques*
 - 2022-2023 : Suivi des projets tutorés et d'alternants (3^{ème} année Bachelor in Business).
 - 2022-2023 : Encadrement des mémoires de recherche : (4 candidats, niveau Master 2 Programme Grande Ecole- PGE)
 - 2021-2022 : Suivi des stages : (3 étudiants, niveau Master 1 parcours Marketing stratégique et communication). IAE Bordeaux.
 - 2021-2022 : Encadrement des mémoires de recherche : (2 étudiants, niveau Master 2 parcours Communication média et hors média). Promotion 2021/2022, IAE Bordeaux (mémoires soutenus en septembre 2022)
- *Participation à des structures de gestion pédagogiques*
 - 2022-2023 : Membre du jury de sélection pour les Bachelor in Business B3.
 - 2022-2023 : Membre du jury d'admission à l'ESDES Business School pour les Bachelors in Business B1.
 - 2022-2023 : Participation aux journées « Portes Ouvertes » (2022-2022).
 - Organisation d'un cours simulé dans les journées « Portes ouvertes

Activités de recherche

- Table ronde « Regard sur l'accès aux soins et les évolutions par le numérique », **Biovalley France, 22 février 2024, Metz**
- Représentante des doctorants au conseil du laboratoire de recherche HuManiS
- Participation aux journées doctorales
- Participation aux séminaires de recherche
- Présentation du travail de recherche au séminaire du laboratoire BETA « Effet de la co-création sur le bien-être des patients, cas de l'arrêt tabagique », Avril, **2021, FSEG Strasbourg**
- Présentation de travaux de recherche au séminaire du laboratoire IRGO « Co-création de valeur dans le domaine de la santé », Décembre, **2021, IAE Bordeaux**
- Participation aux formations continues

- Formation Marketing Game (jeux de simulation), Cesim Oy Finlande, décembre **2019**

Compétences et langues maîtrisées

- Compétences pédagogiques élevées : - **e-learning** (serious game)
 - Méthode de **design thinking**
 - **Auto-évaluation et évaluation par les pairs** (self-grading and peers-grading)
- Maîtrise des plateformes d'apprentissage : Moodle, Cesim Marketing, Teams
- Participation à l'équipe pédagogique de Digital Challenge de l'IUT Épinal sur la plateforme Locappy
- Correction des rapports de stage
- Suivi des mémoires
- Maîtrise des logiciels d'analyse des données qualitatives et quantitatives : SPSS, PLS, NVIVO
- Méthode de recherche qualitative : Netnographie et analyse de contenu
- Maîtrise des Outils et logiciels informatiques : Pack Office, outils de bureautique, Internet, réseaux sociaux
- Langues maîtrisées : arabe langue maternelle, français et anglais courant, notions en italien

Qualités

Rigoureuse, à l'écoute, sens du service développé, proactive, excellente capacité du travail en équipes

