

**Bordeaux Sciences Agro**  
**1, cours du Général de Gaulle, CS 40201 - 33175 Gradignan Cedex**

<p><b>Intitulé du poste</b> : Responsable marketing et responsabilité sociétale d'entreprise (RSE)   commercial-e  <b>Durée</b> : Poste en CDI  <b>Rémunération</b> : selon ancienneté (fixe + primes)          Nombreux déplacements, des périodes de travail en soirée ou le week-end sont à prévoir</p>	
Présentation de l'environnement professionnel	<p>Depuis 1999, Bordeaux Sciences Agro, école d'ingénieur en agronomie, développe le Château Luchey-Halde situé en plein cœur de la métropole bordelaise dans la prestigieuse appellation Pessac-Léognan. La démarche environnementale est au cœur de la stratégie de l'école et du château, qui fait l'objet de plusieurs certifications : Bordeaux CultivonsDemain, référentiel RSE adapté à la filière vitivinicole bordelaise, HVE, ISO 14 0001, etc.</p> <p>Chaque année, 110 000 bouteilles de vins rouges et blancs sont produites sur les 23 hectares de ce vignoble urbain sur la commune de Mérignac. Son implantation et son exploitation sont à la pointe de l'innovation agronomique (par exemple applications du numérique et de l'intelligence artificielle à la viticulture) et des pratiques agroécologiques. Il bénéficie ainsi d'un environnement scientifique de haut niveau et constitue une source complémentaire de professionnalisation de l'enseignement de la viticulture et de l'œnologie pour les étudiants ingénieurs et master.</p>
Objectifs du poste	<p>Le Château Luchey-Halde souhaite renforcer sa stratégie marketing et commerciale en valorisant ses engagements environnementaux et sociétaux définis dans sa RSE et son appartenance à une grande école d'ingénieurs agronomes (lien avec la recherche, l'expérimentation et la formation). Il s'agit de répondre aux attentes des consommateurs pour des produits provenant d'entreprises socialement responsables et exemplaires sur le plan agroécologique.</p> <p>Aussi, sous l'autorité hiérarchique du directeur d'exploitation, le ou la commercial-e, responsable marketing et RSE a vocation à développer les ventes et mettre en place une stratégie marketing coordonnée avec la stratégie RSE qu'il ou elle contribuera à redéfinir et qu'il ou elle mettra en œuvre.</p>
Description des missions à exercer ou des tâches à exécuter	<p><u>Commerce / marketing</u> (50%), sous la l'autorité fonctionnelle de la directrice commerciale :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Proposition et mise en œuvre de la stratégie marketing</li> <li>- Responsabilité du développement d'un portefeuille clients, prospection terrain et suivi des clients B2B en Gironde/Sud Ouest (cavistes et CHR)</li> <li>- Participation aux actions promotionnelles (Journées portes ouvertes, animations clients B2B, évènementiel sur la propriété...)</li> </ul> <p><u>Responsable RSE</u> (50%), sous la coordination du directeur d'exploitation : en charge de la définition et mise en œuvre de la stratégie RSE du Château dans le cadre de la politique DD&amp;RSE de Bordeaux Sciences Agro :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Stratégie de certifications et labellisations environnementales et sociétales : diagnostic des certifications en cours et proposition d'une stratégie de certification, mise en œuvre de cette stratégie (réalisation des diagnostics, suivi d'indicateurs)</li> <li>- À partir des diagnostics, définition d'un plan d'action RSE et qualité et organisation des actions en lien avec les services de l'école pour la QHSE (RH, patrimoine, assistants de prévention, chargée de mission qualité, etc)</li> <li>- Valorisation des démarches dans les actions de promotion et de communication de l'école et du château (rédaction de rapports RSE, production de contenus pour la communication)</li> </ul>

	Bac + 3/+5 en commerce/marketing – une expérience minimum de 5 ans dans le domaine commercial est nécessaire. Une expérience RSE et/ou dans un domaine vitivinicole serait fortement appréciée	
Compétences liées au poste	Savoirs	Savoir-faire et savoir-être
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Connaissance de l'environnement professionnel et notamment la filière vitivinicole bordelaise</li> <li>• Théorie, concept, techniques et outils de marketing et vente commerce</li> <li>• Réglementation et principes de la RSE et des démarches qualités</li> <li>• Anglais courant</li> <li>• Maîtrise des logiciels de bureautique</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Autonomie et capacité à rendre compte</li> <li>• Être force de proposition</li> <li>• Créativité</li> <li>• Capacité à développer une vision stratégique</li> <li>• Excellent relationnel</li> <li>• Savoir représenter l'établissement</li> <li>• Conduire une négociation</li> <li>• Jouer un rôle de conseil ou d'aide à la décision</li> <li>• Appliquer les normes, procédures et règles</li> <li>• Établir un diagnostic</li> <li>• Définir, suivre des indicateurs</li> </ul>
<b>Candidature (CV et lettre de motivation) à transmettre à</b>	Pierre Darriet, Directeur d'exploitation : <a href="mailto:pierre.darriet@agro-bordeaux.fr">pierre.darriet@agro-bordeaux.fr</a> Valérie Houvert, responsable RH : <a href="mailto:drh@agro-bordeaux.fr">drh@agro-bordeaux.fr</a>  Avant le 17 juin 2024	