

<p>Intitulé du poste : Responsable commerciale du Château Luchey-Halde</p> <p>Type de contrat : CDI</p> <p>Date prise de poste : Juillet 2026</p> <p>Catégorie : Cadre forfait jour</p> <p>Rémunération : 33 816€ bruts annuels + variable sur objectifs</p>	
<p>Présentation de l'environnement professionnel</p>	<p>Le Château Luchey-Halde, vignoble agro-écologique de Bordeaux Sciences Agro, est un domaine de 16 hectares situé à Mérignac, au cœur de la prestigieuse appellation Pessac-Léognan. Il s'appuie sur une équipe dynamique et engagée de 8 personnes. Pionnier en matière de démarches environnementales et de responsabilité sociétale, le domaine est membre du SME des vins de Bordeaux, certifié ISO 14001, certifié HVE depuis 2016 et engagé dans la démarche RSE « Bordeaux Cultivons Demain » depuis 2021. Le Château Luchey-Halde a une triple vocation de production, de support pédagogique et d'innovation, et se veut une vitrine des savoir-faire d'une grande école d'ingénieur agronome internationalement reconnue pour ses formations en viticulture et œnologie.</p> <p>Bordeaux Sciences Agro, École Nationale Supérieure des Sciences Agronomiques de Bordeaux, est une grande école d'ingénieur agronome sous tutelle du ministère de l'Agriculture, de l'Agroalimentaire et de la Souveraineté alimentaire. Elle remplit une triple mission d'enseignement supérieur, de recherche et d'innovation dans les domaines de l'agriculture, de l'alimentation et de la forêt. Située à Gradignan, l'école est implantée sur un campus verdoyant de 17 hectares, au sein du campus universitaire Pessac-Talence-Gradignan. Forte d'un effectif de 165 personnes, elle forme chaque année environ 600 élèves. L'établissement est certifié ISO 9002 pour l'employabilité de sa formation d'ingénieur agronome et s'inscrit dans une démarche volontariste de développement durable et de responsabilité sociétale (DDRS). Depuis 2021, il s'appuie sur son plan stratégique « Bordeaux Sciences Agro 2030 », orienté vers l'accompagnement des transitions agro-écologiques.</p>
<p>Objectifs du poste</p>	<p>Placé sous l'autorité du directeur d'exploitation, le responsable commercial a pour mission centrale de développer les ventes du château Luchey-Halde avec l'aide de la chargée œnotourisme et administration des ventes qui assure la tenue de la boutique située sur le domaine. Il sera force de proposition et participera à la définition de la stratégie commerciale du domaine et sera responsable de sa mise en œuvre opérationnelle. Véritable ambassadeur du domaine, il aura également pour mission d'assurer la cohérence et la mise à jour de la tarification entre les différents circuits de distribution (particulier, CHR, cavistes, grossistes, etc.).</p>
<p>Description des missions à exercer ou des tâches à exécuter</p>	<p>Sous l'autorité du Directeur d'Exploitation, le candidat aura pour principales missions :</p> <p>1. Stratégie commerciale et développement</p> <ul style="list-style-type: none"> - Contribuer à l'élaboration de la stratégie commerciale et marketing - Développer et fidéliser le portefeuille de clients professionnels existant - Prospecter de façon ciblée de nouveaux clients et circuits de distribution en France puis à l'export <p>Assurer une veille active du marché, de la concurrence et des tendances</p> <p>2. Pilotage opérationnel et suivi de la performance</p> <ul style="list-style-type: none"> - Élaborer et suivre les offres commerciales - Suivre les commandes, livraisons et paiements (en lien avec l'équipe administrative) - Mettre en place et analyser les indicateurs de performance commerciale

	<p>(ventes, stocks, objectiviser un reporting régulier de l'activité commerciale (statistiques vente/stocks, objectifs, résultats, tendances marché)</p> <p>3. Promotion, communication et œnotourisme</p> <ul style="list-style-type: none"> - Superviser l'activité œnotouristique du domaine - Organiser et assurer la promotion des vins (animation chez les professionnels, participation aux événements sur la propriété et à des salons) - Travailler à la commercialisation en ligne des vins - Organiser et contribuer à la communication pour accompagner la vente (mises à jour des plaquettes et argumentaires, posts sur les réseaux sociaux) <p>4. Coordination interne</p> <ul style="list-style-type: none"> - Collaborer avec l'équipe du Luchey-Halde ainsi qu'avec les équipes pédagogiques de Bordeaux Sciences Agro - Participer aux réunions mensuelles avec la direction de Bordeaux Sciences Agro avec le directeur du domaine viticole 	
<p>Profil du/de la candidat.e</p>	<p>Expérience requise : Une expérience de 5 ans minimum est attendue, idéalement dans le commerce des vins.</p> <p>Diplôme souhaité : Bac +3 minimum spécialisé dans la vente</p> <p>Permis B indispensable</p> <p>Nombreux déplacements à prévoir sur le territoire national et parfois à l'étranger</p>	
<p>Compétences liées au poste</p>	<p>Savoirs</p> <ul style="list-style-type: none"> - Maîtrise des techniques de vente et de négociation commerciale - Maîtrise de l'Anglais professionnel - Connaissance du marché du vin - Maîtrise des outils informatiques 	<p>Savoir-faire et savoir-être</p> <ul style="list-style-type: none"> - Goût pour la négociation et le terrain - Aisance relationnelle et de la relation client - Forte capacité opérationnelle et de l'organisation - Autonomie et capacité à rendre compte - Dynamisme - Goût pour le travail en équipe - Passion pour le vin
<p>Conditions de travail</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Statut cadre, forfait jour (218 jours) • 25 jours de congés + RTT • Véhicule de fonction • Package de rémunération : fixe selon expérience + variable sur objectifs • Éventuel travail le week-end (salons, portes-ouvertes...) 	
<p>Personnes à contacter</p>	<p>Candidatures (CV et lettre de motivation) à transmettre avant le 31 mai 2026 à :</p> <ul style="list-style-type: none"> - recrutement@agro-bordeaux.fr Service RH - p.darriet@luchey-halde.com Pierre Darriet, Directeur d'exploitation, Château Luchey-Halde 	