



Responsable technique Exploitation viticole

Métiers associés et métiers connexes :
Responsable de domaine, Directeur(trice) technique viticole,
Régisseur(se)



Gérer l'exploitation, de la plantation de la vigne à la mise en caisse du vin

Assurer la gestion technique, administrative et économique du domaine vitivinicole : achat des produits et des fournitures, choix des techniques culturales, choix des processus de vinification, maîtrise des coûts.

Définir les évolutions stratégiques de l'exploitation

Activités

Gestion technique (vigne et cave) avec le chef de culture et le maître de chai

- Élaborer le calendrier de travail de la vigne et des plantations
- Opérer et subordonner la protection phytosanitaire en liaison avec les organismes de développement et les services de l'état
- Décider des techniques de conduite du vignoble et des techniques de vinification (amélioration de la qualité du vignoble, création de nouvelles cuvées...)
- Suivre l'élevage et la maturation des vins
- Préparer et coordonner la mise en bouteille et la mise sur la marché (embouteillage, conditionnement)

Gestion administrative et gestion du personnel

- Mettre en place une organisation optimale du travail sur le plan technique et humain
- Savoir rapporter à sa hiérarchie et transmettre l'information vers le personnel
- Gérer le personnel et développer ses compétences, veiller à la sécurité du personnel et respecter la législation du travail
- Organiser des réunions d'information et de formation pour accompagner le personnel dans les nouvelles orientations et faire force de proposition en vue d'éventuels projets d'investissement
- Établir et suivre les contacts fournisseurs
- Gérer le budget de l'exploitation, mettre en place et analyser les tableaux de bord (gestion, trésorerie, résultats)
- Choisir et commander le matériel, gérer les stocks
- Prendre en charge les différentes démarches administratives (DGDDI, INAO, ODG, OI, MSA, Trésor Public)

Gestion commerciale

- Mettre en place/en œuvre/participer à la politique de vente, établir les tarifs et les stratégies de marketing et de communication
- Organiser/contribuer à des opérations de développement des ventes (offres commerciales, visites du vignoble, présence sur des salons, représentation...)
- Apporter un appui technique à la vente (dégustation, visite de la cave)
- Prospecter de nouveaux clients en France et à l'étranger et démarcher des opérateurs afin de créer un réseau commercial

Profil personnel + / -

Passionné par le vin, qualités d'animation, curiosité, compétences commerciales

Entreprises

Domaines viticoles, négociants, caves coopératives, caves privées

Perspectives d'évolution

Directeur d'exploitation, directeur général, responsabilité de plusieurs domaines

Témoignages en vidéo

Maître de chai : http://www.lepoint.fr/video/les-metiers-du-vin-2-le-maitre-de-chai-03-05-2017-2124577_738.php

Exemples de formations

- Vitimanager et Viticulture-œnologie - Ingénieur Bordeaux Sciences Agro
- Viticulture-œnologie - Ingénieur Montpellier SupAgro