



Ingénieur Agronome

Bénédicte BIBES, 51 ans

Disponible immédiatement
pour se former et travailler
dans le domaine de la **Sylviculture**

3 Ch de Bourdales
64350 Moncaup

Mobile : 06.24.03.08.38
bibesbenedicte@gmail.com

PARCOURS PROFESSIONNEL

Aout 2020/avril 2022

CAVE DE CROUSEILLES LES VIGNERONS DU MADIRAN (CROUSEILLES 64) - GROUPE PLAIMONT.

900 ha, 120 coopérateurs, 8 M de CA, 40 000 hl, 3 millions de b– AOP Madiran, Pacherenc et IGP Gascogne, Bio HVE

Directrice Déléguée

- Mise en œuvre opérationnelle du projet d'entreprise,
- Management d'équipe (11 personnes), Relations publiques.
- Gestion de la cave (suivi élaboration et valorisation des vins, investissements, budget, ICPE).
- Développement HVE, Agriculture biologique (80 ha), OEnotourisme (Best Of Wine Tourism).

juillet 2017/ octobre 2019

LES VIGNERONS DU NARBONNAIS - NEOTERA- OUVEILLAN (11)

1500 ha, 250 coopérateurs, 12 M de CA, 120 000 hl de production moyenne IGP Oc et AOP Languedoc,

Directrice Générale

- Piloter, encadrer et développer les opérations de production, commerciales et administratives.
- Manager le personnel de la cave afin que l'activité soit développée et améliorée (14 salariés, 3 sociétés).
- Développement vignoble bio (50 ha), Terra Vitis (350 ha), HVE, démarche RSE, ISO 9001.
- Gestion de la cave et responsable de toutes les opérations relatives à l'embouteillage et à l'expédition.

2016 /2017

LES VIGNERONS CATALANS – PERPIGNAN (66)

1500 producteurs, 7 caves coopératives, 10 000 hectares de vignes, 30 M de CA

Responsable Achats et Ventes

- Dans un contexte de restructuration, gérer, réorganiser et développer le service achat Vins (7 personnes).
- En charge des achats dans les 7 caves du groupement mais aussi en dehors du groupement.
- Responsable de la qualité et conformité des vins secs et vins doux. Optimiser la valorisation des vins.
- Développer en parallèle des achats, une activité vente de vins en vrac France et export.

2002/ 2015

LES VINS MARRENON - U.V.C.L - LA TOUR D'AIGUES (84)

4000 ha, 650 vignerons AOC Luberon et Ventoux, IGP Med et Vaucluse, 9 caves Coopératives, 28 Millions de CA

Responsable Commercial et Technique

- Développer des relations professionnelles basées sur l'expertise technique et le sérieux commercial.
- Orienter la production des 9 caves en fonction des demandes du marché par une forte implication en amont.
- Commercialiser la totalité des vins vrac produits au sein du groupe (250 000 hl, Ventes vrac France et export).
- Dynamiser, animer le groupe par une forte implication auprès des caves + reporting réguliers d'activité.

FORMATION ET LANGUES

- Ingénieur Agronome - ENSA Toulouse (1997) Spécialité : Gestion des Agro-Activités
- DNO (Diplôme National d'œnologie) Toulouse en 2000
- Maîtrise de Physiologie Animale et Licence de Biochimie – Université Rennes (1995)

Anglais professionnel (Higher Certificate of Wine & Spirit Education Trust) et Allemand scolaire

CENTRE D'INTERETS

Lecture, musique, peinture, photographie, voyages découvertes vignobles/vins.

Passionnée de sports en plein air : randonnées, Tennis (15/4 Capitaine d'équipe), running (semi-marathon Coach d'une équipe de 11 personnes en entreprise).