

Offerta di Lavoro: Wine Sales Manager - RICERCA

CONCLUSA

Cerchiamo un Wine Sales Manager esperto/a del mercato europeo, ma pronto ad aprire e sviluppare nuovi mercati.



AZIENDA Il nostro cliente è una cantina della zona Prosecco Superiore Conegliano Valdobbiadene DOCG. Si tratta di un'impresa familiare che in 40 anni di storia ha sviluppato sia il mercato domestico che i mercati esteri in tutti i canali (Horeca e GDO), lavorando prevalentemente con Private Label ma anche con i propri marchi. La proprietà sta ora percorrendo un passaggio generazionale, che si vuole accompagnato dall'inserimento di alcune figure manageriali, iniziando proprio dall'area Sales & marketing. POSIZIONE Rispondendo direttamente alla proprietà, il Wine Sales Manager avrà come focus principale l'apertura di nuovi canali e nuovi mercati sia sul territorio italiano che estero, gestendo nel contempo le relazioni commerciali già esistenti. Il ruolo,



Wine Meridian

Read It, Taste It

Italian daily news for key players and wine lovers

entrando nel dettaglio, prevede queste attività: ristrutturare e potenziare la forza vendita Italia ed estero, con l'obiettivo di arrivare più vicini ai mercati oggi serviti attraverso intermediari; concordare con la proprietà un Business Plan per pianificare la crescita soprattutto dei prodotti a marchio, sia aumentando la penetrazione nei mercati già serviti, sia attraverso l'apertura nuove aree commerciali o canali innovativi nel mercato globale; concordare e far applicare le politiche di vendita e il piano di marketing sui vari mercati, in modo da rendere coerente l'approccio ai clienti e il posizionamento dei prodotti; supervisionare le attività di back office commerciale, garantendo un buon allineamento con la funzione amministrativa (ciclo attivo); interfacciarsi con le altre funzioni aziendali per allineare i processi interni alle esigenze dei mercati; Nella fase iniziale è prevista una presenza più intensa della figura in azienda, al fine di prendere visione dell'organizzazione interna e di impostare le attività della forza vendita nei vari mercati. Sono ovviamente previste trasferte all'estero sia in Europa che negli Stati Uniti e Far East, ma il ruolo manageriale privilegerà le attività di coordinamento e supporto alle risorse già presenti in azienda. REQUISITI Per questa posizione vogliamo incontrare persone che abbiano ricoperto ruoli commerciali e di vendita per almeno 5-7 anni, di cui almeno 3 con ruoli di responsabilità in aziende vitivinicole orientate ai mercati internazionali e operanti con logiche multi canale. Per questo ruolo pensiamo che siano necessarie una buona struttura manageriale, ottima conoscenza dei mercati e capacità di gestire la forza vendita e la rete commerciale, unite a buone capacità comunicative e di gestione del cambiamento. A chiudere il cerchio delle competenze non deve mancare un'ottima conoscenza della lingua inglese e preferibilmente del tedesco. Per candidarti per questa posizione fai clic sul seguente link: [Invio CV](#)