

Offerta di Lavoro

JR Wine Export Area Manager



AZIENDA Il nostro cliente è una dinamica realtà che incarna un modello di business innovativo e fortemente orientato al mercato, all'interno del settore vitivinicolo italiano. L'azienda è cresciuta in tempi rapidi, raggiungendo importanti volumi e offrendo al mercato una gamma di prodotti pensati per rispondere alle mutevoli esigenze dei consumatori internazionali. L'head quarter è in Trentino ma l'organizzazione è molto flessibile e altamente informatizzata, per cui la necessità di presenza in azienda è ridotta al minimo. POSIZIONE Rispondendo alla Direzione commerciale, l'export area manager si prenderà in carico alcuni mercati dove l'azienda è già presente ma dove è necessario implementare in modo più efficace le strategie di marketing e di vendita dell'azienda. Sebbene ci sia la disponibilità a riassegnare i mercati ai vari area manager sulla base delle esperienze della risorsa entrante, il focus potrebbe essere sull'Europa centrale, su alcuni paesi dell'est e sul Canada. Si lavora con importatori con logiche multi-channel. Partendo dal budget e dal piano vendite concordato con la Direzione per ogni singolo mercato,



Wine Meridian

Read It, Taste It

Italian daily news for key players and wine lovers

*L'export area manager che stiamo cercando dovrà stare molto a contatto con i mercati (è prevista una quota di trasferte pari a circa il 50% del tempo lavorativo), potendo contare sul supporto di una figura interna per le attività di back office. Lavorando con più brand, si troverà a pianificare e gestire progetti e attività con vari tipi di interlocutori (importatori, buyer, clienti top ecc.).***REQUISITI***Un inglese fluente, 2-3 anni di esperienza in prima linea sui mercati internazionali con prodotti orientati agli end consumer, meglio se legati ai mondi del food & beverage, del fashion, del design e a tutti quei settori dove il valore aggiunto immateriale è pari o superiore al valore materiale del prodotto. La provenienza dal settore vinicolo è ovviamente un plus, ma riteniamo interessanti anche percorsi diversi, magari accompagnati da una formazione specifica sul prodotto vino e sui mercati internazionali: l'importante è saper come si gestisce un cliente, come si pianifica una missione e come si analizzano i dati statistici sulle vendite (volumi, valore, mix ecc.) e come portare in azienda dati e info dal mercato. Forte orientamento al mercato, autonomia operativa, apertura mentale ed entusiasmo sono le soft skills che vorremmo trovare nei candidati che selezioneremo. Per candidarsi alla posizione [clicca qui](#)*