

Chi saranno i futuri Export Manager del vino?

scritto da Agnese Ceschi | 2 Dicembre 2015



Wine Meridian ha presentato in anteprima al Forum del business del vino Wine2Wine, l'interessante analisi su quali competenze sono oggi necessarie al settore vitivinicolo per essere competitivo soprattutto sui mercati internazionali. Il seminario dal titolo: "Chi saranno i futuri export manager del vino?" è stato condotto da Lavinia Furlani e Fabio Piccoli, rispettivamente direttore editoriale e direttore responsabile di Wine Meridian, Andrea Pozzan, responsabile della società Competenze in rete, uno dei maggiori esperti di recruitment nel settore agroalimentare e con Denis Pantini, direttore dell'area agroalimentare di Nomisma e responsabile del progetto Wine Monitor.

Durante il seminario sono stati presentati i risultati di un'indagine di Wine Meridian sulle più attuali skill richieste oggi dal mondo del vino, in particolare sul tema dei processi di internazionalizzazione.

Ad un gruppo selezionato di Export Manager, provenienti dal settore wine and food sono state rivolte una decina di domande che vanno ad indagare sullo status della professione e delle competenze.

Quale è la competenza che ogni giorno viene richiesta per svolgere al meglio il lavoro di export manager? "Tra i fattori determinanti, primo fra tutti la disponibilità a passare gran parte del tempo dell'anno all'estero per presidiare i mercati. Seguono la capacità di relazione e scambio, la conoscenza delle dinamiche di mercato e la curiosità" ha raccontato Lavinia Furlani.

Quando invece agli stessi è stata richiesta un'analisi critica sulle loro capacità personali che facilitano il lavoro, al primo posto è stata messa la focalizzazione sull'obiettivo. "La dispersione è infatti uno dei maggiori rischi sul fronte dell'internazionalizzazione. Spesso si sbaglia con l'idea di poter fare di tutto, soprattutto nei mercati più emergenti, e poi si disperdono risorse ed energie senza aver chiaro target e obiettivi precisi" ha dichiarato Fabio Piccoli. A seguire arrivano la comprensione dei mercati, la determinazione e la convinzione, il coraggio e la conoscenza delle lingue.

Fondamentale è saper interpretare in maniera corretta i diversi mercati. Il successo nell'export è inoltre frutto di costanza e convinzione. Azioni spot e sporadiche sono quasi sempre portatrici di insuccesso. Ma anche azioni senza una vera convinzione portano ad inutile dispendio di energie.

Esperienze precedenti, qualità dei contatti personali e conoscenza degli interlocutori sono tra i fattori che hanno influenzato la scelta da parte dell'azienda in fase di selezione, secondo gli Export Manager. Dunque oggi per essere scelti tra tanti candidati alla stessa posizione pare

prevalere come prerequisito la pregressa esperienza, a favore di professionisti già avviati sul campo e nel settore vino. Rimane ancora stabile una certa diffidenza nei confronti di professionalità provenienti da altri settori.

Numerosi altri punti che riguardano le skill necessarie per aprire, gestire, stabilizzare e sviluppare un mercato sono state affrontate durante l'incontro. Informazioni che approfondiremo in un prossimo servizio sul mondo delle risorse umane del mondo del vino. Perché, in un settore in continua evoluzione come quello del vino e in un ambito costantemente messo alla prova dai mercati come l'export, molto rimane ancora da dire e tante incognite sono ancora aperte.