

Contaminazione: che ricchezza!

scritto da Redazione Wine Meridian | 27 Agosto 2019



Nella nostra lunga esperienza di attività di recruitment, che svolgiamo attraverso il progetto [Talent](#), abbiamo potuto constatare che è presente un fenomeno da tenere in seria considerazione: la “contaminazione”.

Cosa intendiamo per “contaminazione”?

Generalmente si intende per contaminazione quel processo di fusione di elementi di diversa provenienza, un incrocio di due diverse forme per dare origine ad una terza.

Nel settore vitienologico intendiamo per “contaminazione” la possibilità di trovarsi di fronte dei candidati che provengono e che hanno maturato significative esperienze lavorative in **altri settori lavorativi**.

Questo background professionale estraneo al mondo del vino propone nuove modalità di approccio ai mercati, **un’innovazione** nel linguaggio della comunicazione commerciale.

Queste diversità possono tradursi, ad esempio, nel riuscire ad intercettare canali distributivi inediti, ampliando così il

bacino e la varietà di contatti. Questo tipo di approccio è possibile se si è slegati da logiche di settore sedimentate e se si è in possesso di una certa elasticità di azione nella vendita.

Durante la nostra attività di recruitment, gli **export manager** più validi sono persone che arrivano da formazione e da esperienze professionali diverse da quelle del mondo del vino. Il cambio di rotta di queste figure professionali spesso non accoglie il pieno consenso delle aziende vitivinicole alle quali si propongono e lo scetticismo verso chi non proviene dal mondo del vino prevale su ogni aspetto.

Vogliamo proporvi un approfondimento sulle **motivazioni** e sui **punti di forza** che sottolineano quanto la contaminazione attraverso profili che provengono da altri settori sia **arricchente** e soprattutto **vitale**!

Sicuramente, il primo fattore che può spingere una persona a intraprendere una carriera in questo ambito è la **passione** per il prodotto. Quest'ultima porta con sé un serio investimento sulla formazione tecnica sul vino, così da potersi orientare in maniera abbastanza sicura tra vitigni, denominazioni, tecniche di vinificazione e terroirs (tutti elementi importanti durante la fase di vendita).

Tuttavia, il saper descrivere in maniera accurata le caratteristiche del vino non ne garantisce la sua commercializzazione. Notiamo che per i venditori più affermati non sempre è necessaria una conoscenza approfondita degli aspetti enologici e organolettici dei loro prodotti. Le competenze che si dovrebbe padroneggiare al meglio esulano dalla conoscenza puntuale e dettagliata del prodotto vino in sé e si riassumono in una conoscenza dei **mercati** e delle **dinamiche** distributive, la conoscenza di una **lingua** straniera nel suo aspetto commerciale, la percezione chiara e complessa di tutta la **filiera**, dalla **produzione** alla **distribuzione**, la dimestichezza con **aspetti numerici e quantitativi** (spesso minimizzati rispetto a quelli "emotivi" con cui si cerca di

delineare il valore di un vino).

Nel nostro lavoro di Head Hunting a volte le aziende che ci coinvolgono nella selezione di risorse umane ci chiedono profili specializzati anche nella conoscenza dei vini, tuttavia non sempre questa richiesta si rivela la strategia più adeguata.

A volte si è rivelato molto strategico scegliere profili provenienti da ambiti professionali completamente diversi e che mettessero in gioco la passione e le competenze, che abbiamo appena descritto, piuttosto che professionisti votati esclusivamente alla conoscenza tecnica del vino, ma “a digiuno” rispetto alle competenze commerciali.

Dalla nostra esperienza con la sezione Talent di WinePeople professiamo a gran voce che, nella ricerca e selezione di profili professionali nel mondo del vino, la **contaminazione** con altri settori economici è una **ricchezza**.

L'azienda vitivinicola compiendo un primo passo al di fuori della proprio ambito di appartenenza può avvalersi di **metodi, competenze e stili** che, certo, risultano a volte desueti ma possono generare **occasioni e miglioramenti** inaspettati.

Per richiedere maggiori informazioni sui nostri servizi di Talent scrivi a risorseumane@winepeople-network.com oppure contatta il 347 253 1938