

Cosa manca oggi alle aspiranti leve del wine export

scritto da Lavinia Furlani | 14 Settembre 2021



Le motivazioni che troviamo nella maggior parte dei curricula di chi si candida alla posizione di vendita export nel settore vitivinicolo, provenienti da altri settori o esperienze, sono le seguenti: **“la mia è una vera e propria tradizione di famiglia**. Mio zio (nonno, parente vario) aveva vigna e ogni anno si faceva il vino in casa”, oppure “gli amici mi chiedono sempre un consiglio quando devono comprare vino” o ancora “credo molto nel valore del Made in Italy e il mio desiderio è di portarlo nel mondo”, o infine “ho fatto il corso Sommelier e mi sento pronto”.

Se ti riconosci, **non disperare**, ma prova ad esaminare se potresti arricchire il tuo curriculum inserendo delle abilità più specifiche e pertinenti, magari prendendo spunto dal seguente elenco nel quale andremo a descrivere le mancanze delle persone che, per vari motivi, cercano di fare il loro ingresso nel mondo del vino oggi:

- La tua attività centrale si chiama **“vendita”**. La vendita è un mestiere difficile e oggi più che mai richiede preparazione specifica e quindi anche un’adeguata formazione. Saper descrivere un vino non significa saper vendere. Avere facilità di relazione non significa saper vendere. **Parlare bene un lingua e conoscere una cultura non significa saper vendere.**
- **Ci vorrebbe** (e quasi mai c’è) **una conoscenza dei mercati e delle dinamiche distributive tipiche del comparto vino**. Si tratta di un prodotto “culturale”, che non sempre vede andare di pari passo consumo pro-capite e dimensione della nazione di riferimento.
- **La conoscenza linguistica insufficiente è inconcepibile**. Non si può “imparare in fretta”, non è ammesso, il percorso per dominare una lingua straniera a livello professionale è lungo e chi sostiene il contrario mente sapendo di mentire. Saperne un po’ meno di vino e conoscere bene il tedesco potrebbe fare la differenza in una selezione, così come poter dimostrare la conoscenza del gergo e del vocabolario specifico del settore.
- **Frequente mancanza di consapevolezza dell’impegno e della complessità che dovrai affrontare**. Talvolta proprio non si percepisce il “fisico del ruolo”: spiccate qualità relazionali, resistenza fisica ai ritmi no-stop di questo mondo, ecc.
- **Mancanza di una corretta e chiara percezione della filiera** (dalla vigna allo scaffale... o alla tavola del consumatore finale), senza la quale è difficile avere un’idea dell’immane lavoro che c’è da fare nei mercati per affiancare tutti gli intermediari e aiutarli nel sell-out. Alcuni settori invece prevedono proprio dinamiche simili a quelle del mondo del vino, richiedono affiancamento alle reti vendita, training continuo agli operatori retail, organizzazioni di eventi per la presentazione finale del prodotto: sarebbero settori e posizioni interessanti da leggere

in un CV.

- **Carenza di dimestichezza con gli aspetti numerici e quantitativi** (es. analisi di marginalità, produzione e interpretazione di report e statistiche, ecc.) a vantaggio di un focus troppo spostato sugli aspetti “emotivi”. Essendo lo scopo finale di un export (area) manager vendere, è un aspetto importante: nemmeno le pubbliche relazioni possono fare a meno dell’analisi quantitativa.

Quando pensi al mondo del vino, **non cadere nella trappola della passione per il prodotto che ti porta al desiderio di trasformarla in professione**: quando un hobby divertente e stimolante diventa un vero e proprio lavoro cambia inesorabilmente il “mood” con cui ci si avvicina ad esso. Non pensare inoltre al tuo amore per i viaggi e il desiderio di entrare in contatto con culture diverse, poiché viaggiare per fiere, eventi, presentazioni e clienti non è una vacanza.

Vendere vino non è un lavoro più facile e divertente di altri, non illuderti che l’atmosfera di festa, di compagnia e leggerezza che si crea attorno al suo uso si declini poi anche nel lavoro stesso.

Analizza le tue reali motivazioni che ti spingono a questo settore, analizza cosa potresti offrire di concreto ad esso, e cerca di comunicarlo nel modo migliore e incisivo!

Scopri di più su come entrare nel mondo del vino: iscriviti ai nostri campus [“Voglio lavorare nel mondo del vino”](#), [“Campus Vendita”](#) e [“Campus Export”](#).