Diventare Export Manager del vino

scritto da Alessandro Satin | 30 Giugno 2020



1. **Per chi si:**

Hai passione per la vendita, curiosità, ti adatti a situazioni estreme, sei in buona salute, ti piace conoscere culture diverse. Ti piace il vino.

2. **Per chi no:**

Se non mangi “cose strane”, se hai paura di volare, se non sai stare da solo, se non sai gestire gli imprevisti. Il “mi piace il vino e viaggiare” non basta, anzi. Non funziona così.

3. **Cosa farò:**

Molte cose diverse. Ruolo principale e fine del lavoro è “vendere

il vino all'estero", ma per arrivarci le vie sono molte e articolate. Dovrai decidere dove, quando, perché e quanto investire. Dovrai convincere l'imprenditore a darti il budget. Dovrai curare l'allestimento dello stand, l'invio dei campioni, prenotare spazi, hotel e voli. Dovrai essere operativo (quasi) h24. Dovrai parlare tutte le lingue che conosci, ed anche qualcosa di quello che non sai, nello stesso giorno. Dovrai fare la guida turistica per gli incoming. Dovrai trovare il cliente giusto tra migliaia in fiera. Dovrai usare i social. Probabilmente dovrai gestire gli OCM (fondi europei per la promozione del vino), con i rendiconti e le noiose pratiche.

4. **Come sarò inquadrato:**

Dipende. Puoi essere dipendente di un'unica azienda, di un consorzio o di una associazione. Puoi essere libero professionista che segue poche aziende: da ognuna riceverai un fisso (non alto, in genere) e le commissioni sulla vendita. Non accettare lavori a commissioni.

Puoi essere responsabile di un paese, di un'area, o di tutti i paesi.

Puoi riportare ad un Senior Exp Man, od esserlo tu, avendo dei Exp Area Man sotto di te.

Puoi essere un Temporary Export Manager, che opera in un periodo di tempo limitato.

Puoi essere Export Manager a progetto.

Puoi operare per un'agenzia.

Potrai lavorare basato in Italia, con trasferte, o come resident nel paese di riferimento.

5. **Cosa devo saper fare:**

Hard skills.

Saper degustare i vini, e guidare la degustazione anche in lingue diverse dalla tua. Conoscere le tecniche di vendita e di trattativa internazionale, sapere come si approcciano clienti stranieri, le differenze culturali tra le aree mondiali. Lingue (vedi sotto). Nozioni di contratti e dogana, conoscere bene i vari metodi di spedizione (Ex-works, FOB, CIF ecc), dazi e costi.

Soft skills.

Professionalità, versatilità, velocità e opportunismo. Vedere un cambiamento prima degli altri ti da un grande vantaggio. Sapere come risultare professionale o friend in due paesi con approcci opposti, come USA e Giappone.

6. **Le lingue:** L'inglese ottimo è una conditio sine qua non, mentre francese, spagnolo e tedesco sono le classiche che aprono le porte a molti mercati. Russo e Cinese importanti se si prevede di lavorare in quei mercati. Chiaro che non si possano sapere tutte, meno ancora tutte bene. Inglese perfetto, francese e spagnolo medi sono a portata di quasi tutti.
7. **Come si comincia:**

Acquisire le conoscenze di base è un ottimo passo. Corso di vendita, corso sommelier, corso per Export Manager. Poi, dipende dall'età, dall'esperienza pregressa e dagli obiettivi che ci diamo. Se ti interessano i vini di una zona, specializzati, se ti interessa un paese o area in particolare, studia ed impara il mercato e la cultura locale.

Farsi un network di persone di settore è un altro buon modo per entrare nel giro.

All'atto pratico, difficilmente troverai una Cantina disposta ad assumerti senza esperienza ma puoi proporti come collaboratore per un mercato specifico che conosci bene, oppure puoi proporti come un "collaboratore a progetto". Chiedi ad una Cantina quale sia un paese in cui non vendono e proponigli di trovargli il contatto di

10 importatori interessanti, che poi contatti e provi a fargli la vendita. Probabilmente non porterai a casa l'ordine, ma la Cantina vedrà l'impegno, e comunque ti fai un bacino di contatti di importatori.

8. **Le trasferte**

Parte integrante e fondante del lavoro di Export (almeno pre-Covid), la trasferta è diversa dal viaggiare. Se ti piace viaggiare, sappi che viaggiare per lavoro è molto diverso. In trasferta lavori molte più ore che a casa, mangi sempre con clienti o da solo, dormi poco ed in orari strani. Stancante, stressante, fisicamente provante, la trasferta è comunque la parte più bella del nostro lavoro. Se hai fortuna, ritagli una mezza giornata di libertà in un viaggio di una settimana.

9. **Quanto guadagno:**

Il lavoro di vendita, in Italia ed ancora di più all'estero, permette di avere ottime soddisfazioni economiche, a costo però di un lavoro stressante. L'Asia lavora quando in Europa ancora dormiamo, mentre il continente americano lavora quando noi andiamo a dormire. Significa che la mattina ti svegli con i messaggi e le mail degli asiatici e la sera vai a letto ignorando un messaggio di un americano.

Assurdo pensare che i guadagni siano alti dall'inizio, ma con esperienza, capacità e dedizione si raggiungono ottimi risultati.

Le spese di viaggio sono quasi sempre coperte dai produttori, a meno di casi particolari, per cui anche questo aspetto va considerato.

10. **Si, ma quindi?:**

PRO: viaggi molto, anche se per lavoro. Non ti annoi. Degusti ottimi vini, parli di vino tutto il giorno. Puoi avere guadagni molto buoni. Hai possibilità di carriera. Parli e

conosci clienti in tutto il mondo, a seconda della zona che seguirai. Avrai amici in ogni parte del mondo. Conoscerai i vini e la cucina del mondo.

CONTRO: lavoro molto faticoso, stressante, sempre sotto pressione. Per l'azienda sei un costo non indifferente (stipendio, benefit, fiere, missioni, ecc) e sei facilmente "misurabile". I pasti sono irregolari e le notti insonni. Impara a dormire in aereo. Le cene in solitaria in hotel saranno la normalità.