

L'identikit dell'Export Manager del vino

scritto da Agnese Ceschi | 14 Aprile 2015



Wine Export manager cercasi. Questa sembra essere negli ultimi anni la richiesta ricorrente delle aziende vinicole italiane focalizzate sempre di più sull'estero e per questo alla ricerca di figure professionali che possano rappresentarle in mercati tra i più diversificati.

Il settore produttivo del vino ha senza dubbio registrato una crescita esponenziale negli ultimi venti anni ed è diventato uno dei settori che negli anni bui del tracollo economico non sta conoscendo crisi, specialmente e grazie all'estero. In virtù di questa situazione rosea, allo stato attuale, le imprese vitivinicole italiane denunciano un deficit di risorse umane adeguate alla sfida dell'internazionalizzazione. Eppure sono in molti coloro che sognano di trasformare la passione per il vino in un'opportunità professionale, ma spesso mancano esperienze specifiche, conoscenza dei mercati e della distribuzione mondiale del settore.

Per questo abbiamo pensato di fare l'identikit del perfetto Wine Export Manager e capire quali caratteristiche o skills sono richieste per completare al meglio questo profilo professionale.

Identikit del perfetto Wine Export Manager

– GIOVANE O MATURO?

Let del candidato relativa. Spesso le aziende cercano giovani (tra i 30 e 35 anni) disponibili ad essere formati riguardo a profilo e posizionamento aziendale, altre volte un bagaglio di esperienza professionale apprezzato, purché ci sia sempre la disponibilità a mettersi in gioco e a giocare di squadra.

– INGLESE FLUENTE

Sicuramente la conoscenza dell'inglese è preferibilmente di un'altra lingua (magari quella del Paese di riferimento commerciale) requisito fondamentale. La conoscenza dell'inglese gli permette di sostenere trattative commerciali o mantenere rapporti con buyer, ristoratori, sommelier locali, ma non si deve fermare alla sola conoscenza dei termini tecnici, piuttosto essere in grado di sostenere una conversazione completa, in quanto spesso gli affari si fanno a tavola!

– DISPONIBILITÀ A VIAGGIARE

I mercati di riferimento per il vino italiano sono sempre più numerosi, complessi e lontani, e occorre seguirli in loco, per sviluppare contatti più diretti ed efficaci. Addirittura molte aziende di grandi dimensioni non chiedono solo la disponibilità a viaggiare frequentemente, ma anche a trasferirsi in loco per seguire il mercato da vicino: sono i cosiddetti Resident manager. Le destinazioni più frequenti sono gli Stati Uniti e gli emergenti (per il vino) Paesi asiatici.

– COMPETENZE SPECIFICHE

Sono richieste ottime capacità commerciali e preferibilmente un pacchetto di contatti già avviati, conoscenza dei vini e della tecnica enologica.

Pu sembrare paradossale ma al momento non sono molte le figure di questa tipologia. Da tutte queste considerazioni e dal contributo di professionisti esperti del settore Wine Meridian propone un percorso di formazione attraverso un approccio operativo preparar risorse umane in grado di portare immediato valore aggiunto alle imprese vitivinicole, soprattutto per quanto concerne i temi del marketing e dell'internazionalizzazione.

Diventare Export manager

nel mondo del vino

Vicenza – venerdì 24 aprile 2015

Corso giornaliero di 8 ore

Per informazioni

Scrivere a lavinia.furlani@winemeridian.com

Tel 348.5727501