

Offerta di lavoro RICERCA CONCLUSA

scritto da Redazione Wine Meridian | 19 Aprile 2019



AZIENDA

Importante azienda vinicola della Valpolicella con prodotti di fascia media e alta destinati ai mercati internazionali. L'azienda ha grande tradizione nella produzione dei vini- simbolo del suo territorio, l'Amarone e il Ripasso, ha una storica presenza nei paesi dell'Europa continentale e da anni sta espandendo la rete di importatori e distributori nei paesi oltreoceano. Grazie ad un'efficace segmentazione dei prodotti e dei brand, è presente in tutti i canali di vendita: dalla GDO all'Horeca.

POSIZIONE

La persona che cerchiamo avrà lo scopo -in accordo con la Direzione- di definire e attuare le strategie di vendita e di marketing per i mercati USA, CANADA e FAR EAST, con particolare focus sulla CINA.

Nello specifico le attività che lo vedranno protagonista sono:

- raggiungimento degli obiettivi di budget nelle aree di competenza;
- gestione degli importatori e degli agenti già attivi e ricerca di nuovi partner distributivi, con l'obiettivo di coprire tutti i canali con i diversi brand;
- definizione degli accordi di distribuzione;
- affiancamento delle reti vendita locali a livello di formazione sul prodotto e supporto al trade (horeca) con mirate iniziative di marketing (serate di presentazione prodotti);
- preparazione accurata e partecipazione alle principali fiere di settore (pianificare appuntamenti e utilizzare al meglio queste opportunità per incontrare clienti attuali e potenziali);
- coordinamento di una risorsa di back office dedicata ai mercati specifici;
- analisi dei dati di vendita forniti dal sales analyst;

Nonostante il ruolo preveda una importante quota di tempo passata all'estero (circa il 50%), sarà comunque importante mantenere uno stretto e continuo contatto con l'azienda e tutte le funzioni chiave, in modo da trasferire le esigenze del mercato e contribuire alla soluzione dei problemi collegati alla gestione commerciale e logistica dei clienti.

REQUISITI

Assumendo la responsabilità di mercati strategici per l'azienda, il manager che stiamo cercando dovrà aver già maturato una significativa esperienza come area manager per i paesi del Nord America e/o del Far East per un'azienda vinicola con prodotti di fascia prezzo medio alta (ideale la provenienza dal territorio veronese o dalle zone dei grandi rossi). Da qui nasce il requisito imprescindibile della conoscenza professionale della lingua inglese.

L'aspettativa è di incontrare persone con una visione già chiara dei mercati Overseas e la conoscenza dei principali players, oltre che delle strategie di approccio adeguate ai

diversi canali e target. A livello di conoscenze, oltre alle già citate competenze linguistiche, sarà necessaria una buona formazione sul prodotto-vino (magari attraverso il percorso per Sommelier o simili).

Per concludere il quadro dei requisiti auspichiamo di incontrare professionisti dell'export capaci di identificarsi con gli obiettivi di un'azienda storica ma in fase di evoluzione, con un forte orientamento agli obiettivi e passione per il prodotto e per il territorio di cui è frutto.

Per candidarsi: <https://cvrouter.com/I5H6N0>