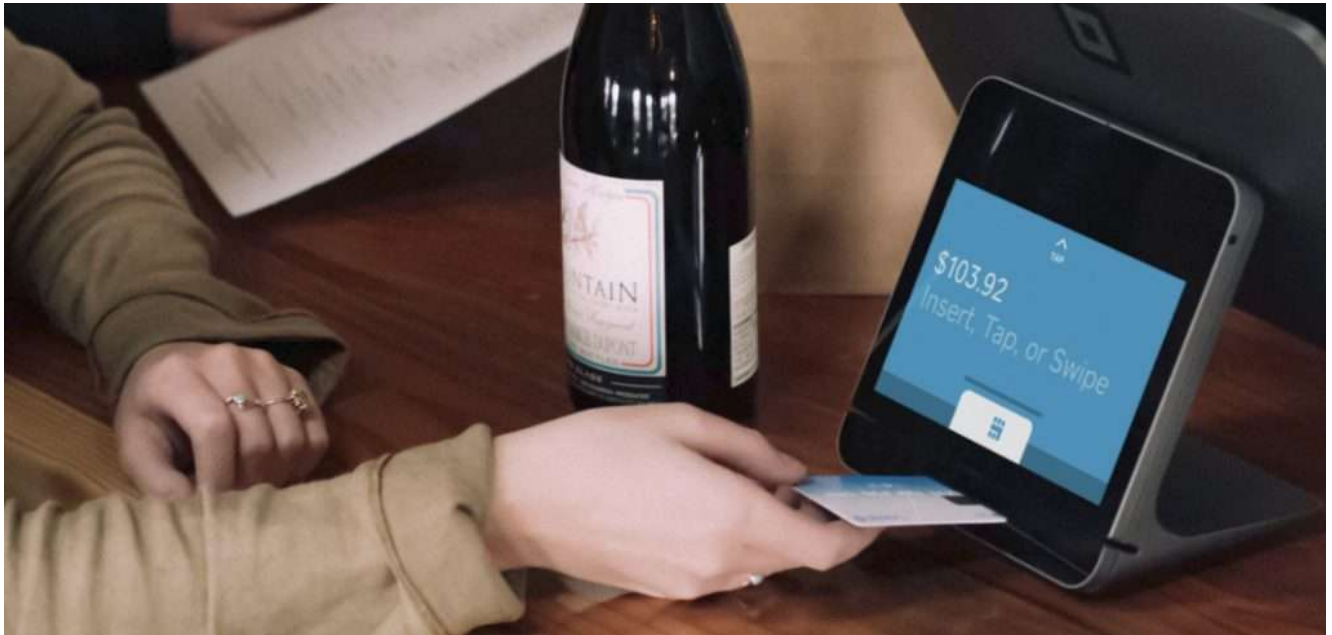


Wine-Counseling: vuoi un lavoro sicuro? Impara a vendere!

scritto da Lavinia Furlani | 18 Maggio 2021



Quando facciamo attività educativa nei percorsi formativi e Master di varie Università o Organizzazioni, approfittiamo per sondare la conoscenza che gli studenti hanno dei vari ruoli in cui si articola la funzione Sales & Marketing di una cantina, ma soprattutto per capire da quali di questi “**mestieri**” si sentono attratti.

E quindi chiediamo: **chi di voi vuole vendere?**

La risposta che riceviamo è quasi sempre la stessa: *“vorrei trovare un lavoro nel settore del vino, che mi appassiona tanto, ma non sono interessato/a alla vendita: non fa per me!”*.

Se anche qualcuno aveva magari mezza idea di fare l'export manager, quando entriamo nel dettaglio delle attività e delle situazioni che chi vende il vino nei mercati internazionali si trova quotidianamente ad affrontare, anche quei pochi cambiano

idea. A promuovere il vino nell'horeca italiano, nessuno manco ci pensa.

Peccato che dalle nostre indagini sulle Risorse Umane nel settore vitivinicolo emerga che **più del 90% delle aziende ha bisogno di potenziare proprio l'area commerciale e di vendita** (contro il circa 60% del marketing, soprattutto legato al mondo digital & social, e della hospitality)!

Il **bisogno** nasce primariamente dall'**aumento dei mercati potenzialmente interessanti** (vale a dire che cominciano a registrare consumi pro capite degni di nota o hanno flussi turistici importanti), oltre che dall'esigenza di costante **presenza dei manager in affiancamento ai partner locali** dell'importazione e della distribuzione, senza la quale le bottiglie resterebbero a far polvere nei loro magazzini. Se a questo aggiungiamo i decisi **segnali di risveglio del mercato domestico**, a cui si contrappone una generazione di agenti plurimandatari che in borsa hanno già fin troppi mandati e non mostrano nessun interesse nell'investire sull'introduzione presso i loro clienti di nuove cantine e nuove etichette, il quadro è davvero completo.

In questo scenario, la logica dice una cosa sola: **IMPARA A VENDERE!**

Sì, hai capito bene, impara! Perchè nella vendita **nessuno nasce "imparato"**, come direbbe Totò. Si può essere più o meno predisposti alle relazioni e alle attività esterne, più o meno attratti dal viaggiare in auto e in aereo, più o meno favoriti nell'apprendimento delle lingue, ma per il livello di complessità che oggi hanno raggiunto le dinamiche commerciali internazionali, questi talenti naturali possono solo dare un aiutino: **il resto è tutto da apprendere e da applicare con costanza.**

Ecco perché uno dei primi nati tra i nostri Campus è stato il **Campus Vendita**. Bisogna imparare ad allenare tutte le

competenze che servono per fare la differenza in mezzo a migliaia di concorrenti. Il nostro obiettivo è **creare professionisti** che inizino ad affrontare in modo nuovo ed efficace i diversi contesti della vendita del vino, consapevoli che **“se-ducere” il cliente** è una danza che va condotta con grande maestria e abilità, perfetta consapevolezza dei passaggi e una buona dose di improvvisazione, che consenta di evitare le buche più insidiose.

Chi impara a vendere, è come conquistasse una **garanzia di impiegabilità** che nessun contratto può dare: per chi sa vendere, la crisi non esiste mai!