

RICERCA & SELEZIONE WINEPEOPLE TALENT

scritto da WinePeople Talent | 17 Dicembre 2025



Ti riportiamo la ricerca di personale di cui si sta occupando la divisione [WinePeople Talent](#).

Il punto di raccordo tra commerciale, logistica ed export, una figura operativa e strutturata, capace di sostenere la rete commerciale e gestire ordini ed export per la crescita di una cantina wine orientata ai mercati esteri.

AZIENDA

Il nostro cliente è un'azienda agricola veronese, con una produzione che si estende dalla Valpolicella classica ai vini del Garda.

L'export pesa più del 70% sul fatturato dell'azienda ma anche sul mercato Italia ci sono progetti di sviluppo.

POSIZIONE

La persona, che risponderà alla Direzione Commerciale (proprietà), avrà lo scopo di garantire supporto continuo e professionale alla rete commerciale della cantina (Export, Agenti Italia e Hospitality), migliorando efficienza, ordine e velocità operativa.

Si tratta di un ruolo di **back office che fa da trait-d'union tra le vendite e tutte le operations aziendali** (produzione, magazzino, spedizioni). Queste nel dettaglio le aree di responsabilità e i compiti attesi:

1. Supporto ai Commerciali e ai Clienti

- Preparazione offerte, listini, schede tecniche e documenti commerciali, su indicazione dei responsabili Vendite Export e Italia.
- Gestione richieste da importatori, agenti, distributori e ospitalità.
- Coordinamento costante con amministrazione e logistica.

2. Gestione Ordini e Logistica

- Inserimento e gestione ordini all'interno del gestionale (Zucchetti).
- Coordinamento spedizioni, documenti export e tempistiche.
- Monitoraggio e follow-up fino alla consegna finale.

3. Documentazione Export e Amministrativa

- Predisposizione di Proforma, packing list, DDT, certificazioni, incoterms.
- Aggiornamento listini per singolo Paese e documentazione tecnico-commerciale.

- Gestione contributi marketing e contratti di distribuzione.

4. Supporto alla Rete Vendite

- Preparazione materiali per eventi, fiere e degustazioni.
- Report vendite, forecast, budget export.
- Onboarding e gestione dei nuovi distributori.

5. Miglioramento Processi

- Individua inefficienze e propone soluzioni concrete.
- Standardizza procedure operative.
- Riduce errori, aumenta chiarezza e scalabilità.

REQUISITI

Per questa posizione puntiamo a coinvolgere una persona con **esperienza di almeno 3-5 anni nel back office Italia/estero e forti competenze in materia di spedizioni, dogane, documentazione** ecc.. Preferibile la provenienza dal settore Wine & Spirits ma valuteremo anche esperienze in settori con logiche simili (B2B canale wholesale).

Competenze Tecniche

- Almeno 3 anni in sales operations o export back office.
- Conoscenza documentazione export e logistica internazionale.
- Ottima padronanza di Zucchetti ed Excel.
- Preferenziale la conoscenza CRM.
- Inglese avanzato; seconda lingua gradita.

Competenze Comportamentali

- Mentalità imprenditoriale e orientata al miglioramento continuo.
- Precisione, autonomia, responsabilità.
- Attitudine collaborativa e capacità di gestire i picchi di lavoro.
- Velocità di apprendimento.

È richiesta la presenza quotidiana nella sede (zona Verona Nord – Valpolicella).

Range retributivo: 40-50k in base alla qualità e alla specificità dell'esperienza.

[Candidati a questo link!](#)