

# IL PROFILO DELLA SETTIMANA

scritto da WinePeople Talent | 4 Febbraio 2026

**COMMERCIAL  
DIRECTOR &  
BUSINESS STRATEGIST  
WINE BUSINESS**

id 42118

**Motivato  
Strategico  
Orientato ai Risultati**

Livello: Senior

Residenza: Teramo

Formazione: Laurea Magistrale  
in Economia | Master di II livello  
in Economia e Marketing

Certificazioni: Wine Export  
Manager

**In questa rubrica troverai le presentazioni di alcuni candidati provenienti dal mondo del vino che:**

- sono stati colloquiati di recente dai nostri recruiter;
- sono stati valutati positivamente sotto il profilo professionale e personale;
- sono interessati a valutare una nuova opportunità lavorativa.

E li abbiamo scelti per te.

## COMMERCIAL DIRECTOR & BUSINESS STRATEGIST

- Livello: Senior
- Residenza: Teramo
- Formazione: Laurea Magistrale in Economia | Master di

- II° Livello in Economia e Marketing
- Certificazioni: Wine Export Manager

*Motivato | Strategico | Orientato ai risultati*

Il profilo è quello di un **Commercial Director e Business Strategist** con solida esperienza nella costruzione, trasformazione e scalabilità di strategie commerciali per cantine e distributori del settore vitivinicolo, operando su mercati domestici e internazionali.

Attualmente lavora in modalità **consulenziale / fractional**, affiancando proprietà e management di aziende wine nella ridefinizione della traiettoria commerciale, nel miglioramento delle performance di vendita e nella gestione strutturata della crescita.

Nel corso della carriera ha ricoperto ruoli di **Commercial & Marketing Director** presso realtà di rilievo del wine business, occupandosi di:

- definizione e implementazione di **strategie commerciali multicanale integrate** (HORECA, GDO, e-commerce, DTC, B2B), con approccio omnicanale e forte orientamento alla redditività per segmento
- **strutturazione di reti di vendita da zero**, dalla definizione del posizionamento alla selezione dei partner, fino alla governance commerciale e alla costruzione di KPI di performance
- sviluppo di **piani di crescita di breve e lungo periodo**, basati su analisi di mercato, competitive positioning, target customer mapping e roadmap operative
- gestione di **portafogli clienti complessi** (oltre 100 buyer), con definizione di strategie di pricing, scontistica, loyalty e upselling differenziate
- posizionamento e valorizzazione del **brand nei mercati premium**, attraverso marketing strategico, storytelling,

partnership commerciali e presenza alle principali fiere internazionali (Vinitaly, Prowein, Vinexpo)

- coordinamento delle **operazioni commerciali end-to-end**, dalla relazione con clienti e partner al supporto alle attività operative e di execution

Parla **ottimo inglese, spagnolo fluente** e possiede una **buona conoscenza del francese**.

Profilo senior, analitico e orientato ai risultati, si propone oggi come figura strategica per realtà vitivinicole che necessitano di una **guida commerciale strutturata**, capace di coniugare visione, metodo ed esecuzione.

Per maggiori informazioni sul profilo selezionato e sui nostri servizi di recruiting, scrivi una mail a: [barbara.vedolin@winepeople-network.com](mailto:barbara.vedolin@winepeople-network.com).