

RICERCA & SELEZIONE WINEPEOPLE TALENT

scritto da WinePeople Talent | 4 Febbraio 2025



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

Obiettivo della ricerca è il ruolo di Direttore Commerciale di una cantina cooperativa espressione autentica di un territorio di eccellenza: la missione è quella di guidare una struttura commerciale multi canale verso gli obiettivi strategici fissati dal CDA.

AZIENDA

Il nostro cliente è un'importante Cantina Sociale del Nord Est, fortemente radicata in un territorio di eccellenza viti enologica, presente con i propri prodotti su tutti i canali di vendita, sia in Italia che all'estero.

POSIZIONE

Il **Direttore Commerciale** è una figura chiave che riporterà direttamente alla Direzione Generale e avrà la responsabilità di definire e attuare le strategie commerciali e di marketing dell'azienda, guidando il team vendite Italia ed Export verso il raggiungimento degli obiettivi di fatturato, crescita e marginalità.

Sarà responsabile dello sviluppo delle vendite on/off trade, gestendo sia i prodotti a marchio che una quota di prodotto sfuso, con un focus sulla penetrazione dei mercati e sul rafforzamento della presenza nei canali distributivi strategici. Lavorerà a stretto contatto con i Sales Manager, supportandoli con strategie mirate e azioni di marketing efficaci.

Oltre all'attività commerciale, avrà un ruolo attivo nell'**ottimizzazione dei processi commerciali e distributivi**, garantendo una maggiore efficienza operativa e migliorando la redditività dell'azienda. Contribuirà inoltre all'individuazione di nuove opportunità di crescita e partnership strategiche.

Il suo lavoro prevederà un **costante confronto con la Direzione tecnica, l'area amministrativa e la logistica**, per garantire l'allineamento delle attività aziendali agli obiettivi di budget. Avrà infine la responsabilità di **guidare e motivare il team commerciale**, assicurando che le risorse abbiano strumenti, formazione e strategie adeguate per affrontare i mercati di riferimento con successo.

REQUISITI

- **Formazione:** Laurea in discipline economiche, gestionali o tecniche. È apprezzata una solida cultura enologica, ma non è richiesto un background da enologo di professione.

- **Esperienza:** Esperienza consolidata nella gestione commerciale di prodotti confezionati a marchio, maturata in aziende di medio-grandi dimensioni con un buon posizionamento di mercato. È fondamentale la conoscenza operativa della filiera vitivinicola, dei principali modelli di commercializzazione, distribuzione e delle strategie di marketing applicate al settore.
- **Competenze commerciali e strategiche:** Capacità di sviluppare e implementare strategie commerciali efficaci, con un approccio orientato alla crescita delle vendite e all'ottimizzazione della marginalità. Esperienza nella gestione di mercati on/off trade e nel coordinamento di team di vendita.
- **Capacità analitiche e decisionali:** Forte attitudine all'analisi di mercato, alla lettura dei trend e all'interpretazione dei dati di vendita per prendere decisioni strategiche basate su insight concreti.
- **Leadership e gestione del team:** Doti di leadership naturale ed empatica, con capacità di motivare e guidare il team commerciale, favorendo un ambiente collaborativo e orientato ai risultati.
- **Soft skills:** Intuito, creatività e flessibilità mentale per individuare nuove opportunità di business e adattarsi a un mercato in continua evoluzione. Propensione al problem solving e alla gestione delle relazioni a tutti i livelli.
- **Lingue:** È richiesta una buona conoscenza della lingua inglese per gestire i mercati internazionali. La conoscenza di altre lingue rappresenta un plus.

Trattandosi di un ruolo chiave e di coordinamento, è richiesta la presenza presso la sede dell'azienda.