RICERCA & SELEZIONE WINEPEOPLE TALENT

scritto da WinePeople Talent | 25 Ottobre 2024



Vi riportiamo la ricerca di personale di cui si sta occupando la divisione **WinePeople Talent**.

Affiancare la proprietà di una importante tenuta vitivinicola veronese nell'intesa attività di internazionalizzazione del business: questa l'opportunità che offriamo a una persona che ha già messo le mani in pasta nell'export del vino e sta cercando un acceleratore della propria crescita professionale

Radici contadine e sguardo orientato ai mercati mondiali del vino: questo è l'imprinting della famiglia titolare di un'**importante tenuta veronese**, con vigneti che si estendono a cavallo tra le terre del Soave e della Valpolicella.

La continua ricerca dell'eccellenza ha portato alla produzione di vini che nel tempo hanno raccolto grandi consensi e

riconoscimenti a livello internazionale, identificati da brand con un chiaro posizionamento sul mercato.

La famiglia ha sempre seguito in prima persona l'espansione commerciale e ora desidera coinvolgere un o una export manager per meglio seguire e sviluppare la clientela estera.

POSIZIONE

La persona che cerchiamo lavorerà in stretta collaborazione con la Direzione Commerciale (proprietà) e avrà lo scopo di aiutarla a seguire e sviluppare i mercati assegnati, che avranno focus sull'Europa ma potranno spaziare anche in altre aree (Far & Middle East, Sud America, Africa e altri mercati emergenti).

Nello specifico le attività che caratterizzeranno il ruolo sono:

- in stretta collaborazione con la Direzione, gestione degli importatori e dei distributori già attivi e ricerca di nuovi partner nei mercati non ancora coperti in modo ottimale;
- affiancamento delle reti vendita locali a livello di formazione sul prodotto e supporto al trade (horeca) con mirate iniziative di marketing (eventi, serate di presentazione prodotti);
- attività di brand ambassador per la linea di vini biologici e senza solfiti, che ha bisogno di trovare un preciso posizionamento in questa nicchia di mercato;
- preparazione accurata e partecipazione alle principali fiere di settore (pianificare appuntamenti e utilizzare al meglio queste opportunità per incontrare clienti attuali e potenziali);
- analisi dei dati di vendita e cura della reportistica alla Direzione

Nonostante il ruolo preveda una importante quota di tempo passata all'estero (circa il 50%) e ci sia lo spazio per una parte di lavoro da remoto, sarà comunque importante mantenere uno stretto e continuo contatto con la sede veronese e con 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

La persona che stiamo cercando la immaginiamo ancora in una fase di sviluppo della sua carriera, con alle spalle però almeno 4-5 anni di esperienza come area manager in Europa e/o Nord America, maturati in aziende vinicole con prodotti di fascia prezzo medio alta e orientamento al canale Horeca. Requisiti imprescindibili sono la conoscenza professionale della lingua **inglese** e la disponibilità a **frequenti trasferte internazionali**.

L'aspettativa è di incontrare persone con una certa dimestichezza principalmente con i mercati Europei con la conoscenza dei principali players, oltre che delle tipiche attività di supporto al sell out dei distributori. A livello di conoscenze, oltre alle già citate competenze linguistiche, sarà auspicabile una **buona formazione tecnica sul prodotto-vino** (percorsi per Sommelier o -ancor meglio- certificazioni **Wset**).

La prospettiva che offriamo è quella dell'ingresso in un'azienda dinamica e in crescita, che ha saputo centrare in pieno le tendenze dei mercati internazionali mettendo a punto prodotti di grande appeal e dalla forte identità di brand.

Candidati a questo link!