RICERCA & SELEZIONE WINEPEOPLE TALENT

scritto da WinePeople Talent | 9 Ottobre 2024



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

Vogliamo entrare in contatto con un/a export manager con P. IVA a cui affidare la cura e lo sviluppo dei clienti europei di un gruppo di due aziende vitivinicole con tenute e cantine in Veneto orientale e Friuli.

AZIENDA

Il nostro cliente è proprietario di due cantine, una in Veneto Orientale e una in Friuli, con relativi vigneti.

I prodotti delle due tenute spaziano dal Prosecco ai vini rossi fermi strutturati della zona del Piave, fino ai classici del Friuli Colli Orientali. L'export è stato fino ad oggi

seguito direttamente dalla proprietà, che intende ora dedicare una figura manageriale esterna alla cura e allo sviluppo dei clienti Europei per potersi focalizzare su attività strategiche di direzione commerciale.

POSIZIONE

La persona che cerchiamo avrà lo scopo -in accordo con la Direzione – Proprietà- di **definire e attuare le strategie di vendita e di marketing** per i mercati Europei, con approccio focalizzato sul **canale Horeca**.

Nello specifico la figura che cerchiamo opererà a vari livelli sui mercati assegnati:

- si occuperà di **promozione del brand** concordando con la Direzione aziendale la partecipazione a eventi mirati (B2B, wine dinner, fiere etc)
- seguirà in primis i **clienti già attivi** (importatori e distributori), supportandoli nello sviluppo del business con affiancamenti e concordando con la direzione eventuali attività di trade marketing
- si dedicherà alla mappatura, selezione e **attivazione di nuovi partner** distributivi allineati ai target di prodotto dell'azienda nei mercati attualmente scoperti.

Su tutto il suo operato, garantirà una reportistica costante alla Direzione Aziendale, fornendo feedback utili a migliorare l'approccio commerciale ai singoli mercati del continente europeo.

REQUISITI

Per questa posizione **valutiamo un/a Export Manager multi brand (P. IVA) focalizzato sui mercati EUROPA, che non abbia in portafoglio altre cantine con prodotti in concorrenza diretta.**

Questa missione di gestione e sviluppo su mercati storici e ad

alta concorrenza richiede un/a professionista con conoscenza profonda del settore wine & spirits e delle dinamiche distributive proprie dei mercati del nostro continente.

L’aspettativa è di incontrare persone con una mappa già chiara dei mercati e dei principali players, in particolare quelli adatti al posizionamento specifico dei vini dell’azienda (Premium – canale Horeca). A livello di conoscenze, oltre all’inglese fluente, saranno necessarie:

- una buona formazione sul prodotto-vino
- la capacità di interpretare in modo contemporaneo l’approccio e lo sviluppo commerciale dei mercati.

Il ruolo, di natura autonoma, richiede minima presenza in azienda.

Candidati a questo link!