

RICERCA & SELEZIONE WINEPEOPLE TALENT

scritto da WinePeople Talent | 6 Febbraio 2026



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

WinePeople vuole essere il punto di riferimento nella Ricerca, Selezione e Formazione di personale manageriale e qualificato per il settore del vino in Italia. Lavoriamo per aiutare le aziende vitivinicole a scegliere e far crescere i propri collaboratori, le risorse che ogni giorno contribuiscono al loro successo. Ai candidati proponiamo opportunità di lavoro selezionate e un supporto durante tutto l'iter di selezione.

Un/a professionista della vendita del vino che operi come export manager (anche resident) con P. IVA. per lo sviluppo del mercato USA , con focus sul canale Off Trade per una importante azienda vitivinicola piemontese.

AZIENDA

Il nostro cliente è un gruppo familiare piemontese in forte espansione, che ben interpreta il concetto di “glocal”: fedeli alla tradizione ma aperti al mondo e al mercato. Proprio per questa filosofia, alla tipica produzione di vini doc e docg del territorio ha deciso di affiancare un prodotto che rientra nella categoria dei Cocktail mixati a base vino con un posizionamento qualitativo superiore ai principali player del mercato. Per meglio cogliere le opportunità emergenti negli USA, loro mercato di punta, ha deciso di coinvolgere un professionista della vendita che operi come export manager “multibrand” con P. IVA.

POSIZIONE

La persona che cerchiamo avrà lo scopo -in accordo con la Direzione Export- di ricercare nuove opportunità nel mercato USA con progetti diversi dal Family Brand, già distribuito da uno storico importatore. Nello specifico la figura che cerchiamo si concentrerà sull'apertura di nuovi rapporti con i partner dell'Off trade adatti al target di prodotto dell'azienda (anche retailer regionali e catene di catene di beverage store), negoziando le condizioni di inserimento di una o più referenze nel listino del cliente e/o gestendo progetti di Private Label. Pur essendo il focus sul mercato USA, la persona potrà espandere la sua attività anche sui mercati Canada, Caraibi e Messico.

REQUISITI

Per questa posizione valutiamo un Export Manager non esclusivo, esperto del mercato USA e della category wine & beverage, già ben inserito a livello relazionale con i buyer nel canale Off trade. Prendiamo in considerazione sia persone residenti in Nord America sia professionisti europei disponibili a frequenti trasferte. L'aspettativa è di

incontrare persone con una visione già chiara del mercato USA e la conoscenza dei principali players del canale Retail, oltre che delle strategie di approccio adeguate agli interlocutori specifici. Saranno apprezzate anche conoscenze relative ai player dei mercati Canada, Caraibi e Messico. A livello di competenze conoscitive, oltre all'inglese fluente, saranno necessarie forti competenze di negoziazione commerciale e sviluppo del business.

[Candidati a questo link!](#)