

RICERCA & SELEZIONE WINEPEOPLE TALENT

scritto da WinePeople Talent | 7 Gennaio 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.

Il mondo degli Spirits è vivace e in grande evoluzione. L'opportunità è quella di lavorare per un importante player del settore, presente sia nel canale Off trade che On trade, collaborando allo sviluppo e alla gestione dei mercati

internazionali. Necessaria la provenienza dal settore.

AZIENDA

Il nostro cliente è una storica distilleria veneta che vanta nel proprio portafoglio alcuni prodotti iconici, distribuiti in più di 54 paesi in tutto il mondo. La strategia commerciale si declina su più brand destinati ai canali On trade e Off trade.

POSIZIONE

Rispondendo alla Direzione Commerciale (Proprietà) e in collaborazione dell'ufficio back office estero, la persona avrà la missione di gestire e sviluppare i clienti internazionali (canale wholesale), supportandoli nello sviluppo del loro business con affiancamenti e attività di trade marketing e monitorando costantemente fatturati e marginalità.

Più nel dettaglio, queste saranno le attività previste per il ruolo:

- in stretta collaborazione con la Direzione, gestione commerciale degli importatori e dei distributori già attivi e ricerca di nuovi partner nei mercati non ancora coperti in modo ottimale;
- elaborazione della struttura del prezzo e sviluppo di proposte commerciali, con conseguente gestione della trattativa con i clienti;
- gestione dei capi area;
- analisi di mercato e monitoraggio dei trend di consumo nei diversi mercati e feedback all'azienda;
- 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 marginalità, con relativa reportistica alla Direzione.

Nonostante il ruolo preveda una certa quota di tempo passata all'estero (1/2 viaggi al mese, di breve durata) **sarà importante garantire almeno 3/4 giorni di presenza in sede**, per mantenere uno stretto e "vitale" contatto con la Direzione 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 con alle spalle almeno **5 anni di esperienza nella gestione e nello sviluppo dei esteri** (in particolare Europa e Nord America), maturata in aziende del **settore Spirits**.

Requisiti imprescindibili sono la conoscenza professionale della **lingua inglese** e la **disponibilità a trasferte internazionali**. Preferenziale la conoscenza della lingua spagnola.

L'aspettativa è di incontrare persone con una certa dimestichezza con i mercati internazionali e con la conoscenza dei principali players, oltre che delle tipiche attività di supporto al sell out dei distributori.

La prospettiva che offriamo è quella dell'ingresso in un'azienda storica e fortemente orientata all'export, che ha saputo interpretare al meglio l'evoluzione del settore Spirits, mettendo a punto prodotti di grande appeal e dalla forte identità di brand.

[Candidati a questo link!](#)