

RICERCA & SELEZIONE WINEPEOPLE TALENT

scritto da WinePeople Talent | 10 Febbraio 2026



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

Una posizione pensata per professionisti dell'export wine che desiderano crescere su mercati internazionali sfidanti, lavorando in un modello flessibile e fortemente orientato alla qualità e alle relazioni.

AZIENDA

Il nostro cliente è una realtà specializzata nello **sviluppo dell'export di cantine vitivinicole italiane indipendenti**, con posizionamento medio-alto e forte attenzione alla qualità del prodotto e alla coerenza dei mercati di riferimento. L'azienda, parte di un importante gruppo specializzato

nell'internazionalizzazione delle imprese vitivinicole, opera come partner strategico delle cantine, supportandole nella definizione della strategia commerciale internazionale, nella selezione dei distributori/importatori più in linea e nello sviluppo delle vendite attraverso attività di affiancamento, formazione ed eventi.

Il team lavora **interamente in modalità full remote**, con un'organizzazione per mercati e il supporto di specialisti dedicati alle diverse aree geografiche.

POSIZIONE

La persona inserita andrà a **rafforzare il team export**, lavorando in stretto coordinamento con i colleghi e con la Direzione, con l'obiettivo di sviluppare e presidiare **i mercati Eastern (Russia, India, Medio Oriente) e APAC**, in continuità con le attività già avviate.

Nel team è già presente una figura focalizzata sull'area APAC; il ruolo nasce per **potenziare la copertura di una macro-area molto ampia** e garantire continuità nelle relazioni con importatori, distributori e partner locali, anche attraverso la partecipazione a fiere, eventi e attività di affiancamento sul campo. La persona si occuperà di:

- conoscere in modo approfondito i prodotti, il posizionamento e la filosofia commerciale delle cantine rappresentate
- sviluppare e gestire le relazioni con importatori e distributori nei mercati assegnati
- presidiare fiere, eventi e missioni commerciali nei diversi Paesi
- collaborare con il team nelle attività di business development e mappatura dei mercati
- supportare le attività di back office export (ordini, spedizioni, documentazione, pagamenti) per i mercati

seguiti

- garantire una costante condivisione delle informazioni e reportistica verso il team e la Direzione.

REQUISITI

Stiamo cercando una persona che, disponibile e interessata a lavorare in modalità full remote, abbia maturato un'esperienza di almeno 2–5 anni nell'export del vino (valutabili food & spirits) con focus sugli Eastern market.

I requisiti fondamentali sono:

- buona conoscenza tecnica del prodotto vino
- inglese fluente; ulteriori lingue costituiscono un plus (cinese)
- autonomia organizzativa e capacità di lavorare per obiettivi in remoto
- disponibilità a frequenti viaggi e trasferte internazionali
- disponibilità a episodici meeting in presenza con il team.

La posizione è particolarmente adatta a **profili junior evoluti o mid**, motivati a crescere su mercati complessi e internazionali, valorizzando la flessibilità del lavoro da remoto.

Inquadramento CCNL Commercio, livello impiegatizio – RAL indicativa 33–35K, pari a circa € 1.700 netti x 14 mensilità

[**Candidati a questo link!**](#)