

IL PROFILO DELLA SETTIMANA

scritto da WinePeople Talent | 26 Giugno 2025



**Energica
Affidabile
Orientata al risultato**

Livello: Middle

Residenza: Emilia Romagna

Formazione: Laurea in Scienze e tecnologie delle produzioni animali

Lingue: Inglese buono

In questa rubrica troverai le presentazioni di alcuni candidati provenienti dal mondo del vino che:

- sono stati colloquiati di recente dai nostri recruiter;
- sono stati valutati positivamente sotto il profilo professionale e personale;
- sono interessati a valutare una nuova opportunità lavorativa.

E li abbiamo scelti per te.

FIELD SALES & MERCHANDISING SPECIALIST – GDO

- Livello: Middle

- Residenza: Emilia Romagna
- Formazione: Laurea in Scienze e tecnologie delle produzioni animali

Energica, affidabile, orientata al risultato

Professionista con oltre dieci anni di esperienza nel settore *FMCG* e *GDO*, ha costruito il proprio percorso all'interno di multinazionali leader nei settori *food*, *personal care* e *pharma*, sviluppando una forte competenza nella gestione di clienti chiave, nello sviluppo commerciale e nella valorizzazione dei brand a punto vendita.

Il suo approccio è dinamico e relazionale: ha ricoperto ruoli di *Sales Account* e *Key Account Manager* in contesti strutturati, seguendo attività di sell-in e sell-out, gestione assortimenti, coordinamento del team merchandising, negoziazione promozionale e presidio di fiere ed eventi.

Attualmente opera in ambito B2B nel settore design, ma è motivata a rientrare nel *comparto food & wine*, più in linea con le sue inclinazioni personali e professionali, per contribuire attivamente alla valorizzazione del prodotto italiano.

È interessata a valutare nuove opportunità nel settore vitivinicolo, in particolare in ruoli commerciali che richiedano visione strategica, autonomia gestionale e capacità di costruire relazioni di lungo periodo con clienti e partner.

Per maggiori informazioni sul profilo selezionato e sui nostri servizi di recruiting, scrivi una mail a: barbara.vedolin@winepeople-network.com.