IL PROFILO DELLA SETTIMANA

scritto da WinePeople Talent | 19 Luglio 2022

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.

SALES MANAGER HORECA ITALIA – *id 17875*
Instaura relazioni professionali solide e di fidelizzazione del cliente.

Età: 36 anni
Residenza: Emilia Romagna (con appoggio su Lazio e Veneto)

Formazione: Laurea in Scienze Giuridiche; Sommelier livello 1

Chi è e cosa fa:
Il candidato inizia il suo percorso professionale dapprima come **Sales Account e prosegue come Regional Key Account per multinazionali** operanti nel settore dei tabacchi, ruoli caratterizzati da attività di puro sviluppo commerciale per il consolidamento e l'ampliamento del portafoglio clienti, reti distributive, lounge club in un settore molto particolare e complesso.

Nel frattempo **sviluppa la sua passione per il beverage;** coglie quindi l'occasione degli eventi in partnership (tabacco & wine/spirits) per trovare un'opportunità nel settore (canale B2B) e per sviluppare business nei canali Horeca e GDO.

Oggi ricopre il ruolo di Sales Manager Italy per multinazionale in altro settore (canale B2B) dove gestisce l'intero processo di vendita e sviluppo commerciale e parallelamente, in libera professione, è agente plurimandatario per alcune cantine vitivinicole Emiliane per le quali sviluppa e gestisce i contatti nel canale Horeca.

Il candidato è fortemente orientato a proseguire il suo percorso come Sales Manager nel settore del Wine&Beverage; come prossimo obiettivo vorrebbe chiudere la P.Iva ed intraprendere un nuovo percorso professionale in aziende vitivinicole.

Alcuni dei nostri servizi di recruiting specifici per il settore vitivinicolo:

1. RICERCA DI MULTI BRAND EXPORT MANAGER

Sei alla ricerca di un Export Manager ma non puoi assumere un dipendente? Hai la necessità di un Export Manager già attivo e inserito nei mercati internazionali che ti interessano?

- Il Multi Brand Export Manager è l’Export Manager a Partita Iva adatto alle grandi, medie, piccole e piccolissime aziende del vino.
- Li abbiamo contattati, mappati e colloquiati per offrirti il servizio di ricerca agile e a costi contenuti di questi professionisti dell’export.

2. INTERNATIONAL RECRUITING

Stai consolidando la tua presenza nei mercati internazionali?

Il nostro servizio di dedicato a profili internazionali rafforza e sviluppa il tuo business all’estero. Ricerchiamo e selezioniamo figure commerciali multilingue, italiane o residenti all’estero:

- Resident Manager
- Direttori Commerciali
- Export Area Manager
- Back-Office export

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