RICERCA & SELEZIONE WINEPEOPLE TALENT

scritto da WinePeople Talent | 3 Aprile 2025



Vi riportiamo la ricerca di personale di cui si sta occupando la divisione **WinePeople Talent**.

Cerchiamo per una cantina sociale zona Oltrepo' una persona con una base di esperienza nella gestione commerciale di punti vendita periferici della GD e di piccole organizzazioni della DO con prodotti FMCG, per un percorso di carriera in area sales e nel canale GDO.

AZIENDA

Il nostro cliente è una realtà cooperativa di media dimensione i cui soci viticoltori conferiscono alla cantina la migliore selezione di uve provenienti dalla zona dell'Oltrepò Pavese. La cantina è molto attenta al tema della **sostenibilità** e ha

ricevuto riconoscimenti da parte del Ministero dell’Ambiente. La produzione segue processi che oltre ad avere impatto ridotto sull’ambiente hanno un forte legame con i concetti di **territorialità** e **tradizione**.

La GDO italiana rappresenta il principale canale di vendita per le linee di prodotto a marchio e per le Private Label. Da un punto di vista della copertura, l’azienda ha una storica presenza in quasi tutte le catene della GD e nelle principali realtà della DO locale.

POSIZIONE

Rispondendo al Responsabile GDO, che si occupa principalmente della contrattazione centrale con le varie insegne, la persona che ricerchiamo si dedicherà allo **sviluppo dei rapporti con la GD periferica e la DO, occupandosi anche del trade marketing e del merchandising**.

Nel concreto la sua attività prevalente consisterà nel visitare i punti vendita della GDO/DO per verificare l’applicazione degli accordi contrattuali in termini di presenza del prodotto, di posizionamento a scaffale e di applicazione delle promozioni concordate, valutando e proponendo poi al responsabile vendite GDO eventuali nuovi inserimenti o delistamenti.

REQUISITI

Per questa posizione pensiamo a una persona con una base di conoscenza del canale GDO, maturata in ruoli di key account manager (KAM) e/o merchandiser, per conto di aziende dei settori wine, food, spirits o beverage.

Si tratta di ruolo dinamico, molto sbilanciato all’esterno che richiede propensione alla relazione, capacità di costruire i risultati attraverso una quotidiana attività di supporto e stimolo nei punti vendita periferici della GD e DO.

Scontata la disponibilità a frequenti trasferte, principalmente in Emilia, Lombardia, Basso Piemonte, Liguria e parte del Veneto: è previsto il benefit dell’auto a uso promiscuo.

Candidati a questo link!