

RICERCA & SELEZIONE WINEPEOPLE TALENT

scritto da WinePeople Talent | 28 Novembre 2025



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

Siamo alla ricerca di un professionista commerciale capace di guidare lo sviluppo di clienti B2B nelle aree Toscana e Piemonte per conto di un importante player del settore etichette adesive. Cerchiamo una figura proattiva orientata alla crescita, con un approccio consulenziale e forte attenzione alle esigenze del cliente.

AZIENDA

Il nostro cliente è un importante player del settore etichette adesive, con sede nel Nord est e una forte expertise nel settore vino e affini (olio, spirits, beverage).

La nostra ricerca ha l'obiettivo di rafforzare la presenza dell'azienda nelle aree del Nord ovest e della Toscana.

POSIZIONE

All'interno del team commerciale, riportando gerarchicamente alla Direzione Commerciale, la missione della figura che stiamo cercando consisterà nello sviluppo del portafoglio clienti specifico (cantine medio-grandi e altri utilizzatori di etichette adesive) nelle regioni Toscana e Piemonte (con eventuale estensione a Liguria e Valle d'Aosta), attraverso un costante monitoraggio delle loro necessità e la conseguente proposta di soluzioni tecniche ottimali.

Le principali attività legate al ruolo saranno:

- Fissare target e obiettivi di sviluppo della clientela, per avviare nuovi rapporti e sviluppare il fatturato sulle aree di competenza.
- In prospettiva, creare una rete di segnalatori o agenti per intercettare in modo più capillare le aziende più piccole del settore vino e affini.
- Seguire direttamente i clienti in tutto l'iter che parte dall'ideazione alla realizzazione del progetto, accompagnandoli lungo tutto il processo fino alla consegna, restando il loro interlocutore privilegiato (accoglienza, visite, presentazione, gestione, dei reclami, etc.).
- Con il supporto dell'area tecnica, offrire soluzioni tecniche alle tematiche poste dai clienti e relative all'utilizzo dei prodotti proposti.
- Collaborare strettamente con il reparto interno di customer service, vero snodo comunicativo tra rete commerciale, clienti e reparti aziendali.
- Partecipare all'elaborazione di previsioni di vendita delle proprie aree e alle riunioni commerciali.
- Effettuare un reporting regolare sulla propria attività

- al responsabile commerciale.
- Fornire informazioni e feedback qualitativi su clienti e concorrenza.

REQUISITI

Per svolgere al meglio questo ruolo, fortemente orientato allo sviluppo, riteniamo necessaria una significativa esperienza di vendita B2B (preferibilmente nel settore vino) nelle aree target (Toscana e Piemonte), a contatto con prodotti più affini possibile al mondo delle etichette/packaging.

Serve capacità di ascolto, per comprendere l'effettivo bisogno del cliente, insieme alla capacità di negoziazione e a un temperamento commerciale orientato allo sviluppo/apertura di nuovi rapporti.

L'azienda offre un contesto manageriale e meritocratico, che premia la condivisione degli obiettivi e dei valori e quindi il commitment, oltre ai risultati concreti.

Per la natura del ruolo, la presenza presso la sede dell'azienda è richiesta solo in base alle necessità (1 o 2 volte al mese), mentre il contatto settimanale avverrà attraverso video call programmate con la Direzione commerciale. È prevista nella fase di onboarding una formazione specifica sui prodotti e sull'approccio commerciale dell'azienda.

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