

RICERCA & SELEZIONE WINEPEOPLE TALENT

scritto da WinePeople Talent | 27 Aprile 2026



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

Per una storica realtà vitivinicola della Valtenesi, siamo alla ricerca di un Wine Export Manager Europa con forte orientamento allo sviluppo commerciale nel canale Horeca.

AZIENDA

Il nostro cliente è una storica cantina della zona Valtenesi, con vigneti anche nella zona del Lugana e un potenziale produttivo di circa 100 mila bottiglie l'anno.

La proprietà intende coinvolgere una figura manageriale esterna nella cura e nello sviluppo dei clienti Europei, per potersi focalizzare su attività strategiche di direzione

aziendale.

POSIZIONE

La persona che cerchiamo avrà lo scopo -in accordo con la Direzione – Proprietà- di **definire e attuare le strategie di vendita e di sviluppo** per i mercati Europei, con approccio focalizzato sul **canale Horeca**.

Nello specifico la figura che cerchiamo opererà a vari livelli sui mercati assegnati:

- si occuperà di **promozione del brand** concordando con la Direzione aziendale la partecipazione a eventi mirati (B2B, wine dinner, fiere etc)
- si dedicherà alla mappatura, selezione e **attivazione di nuovi partner** distributivi allineati ai target di prodotto dell'azienda nei mercati attualmente scoperti.

Su tutto il suo operato, garantirà una reportistica costante alla Direzione Aziendale, fornendo feedback utili a migliorare l'approccio commerciale ai singoli mercati del continente europeo.

REQUISITI

Per questa posizione **valutiamo un/a Export Manager multibrand (P. IVA) focalizzato sui mercati EUROPA, che non abbia in portafoglio altre cantine con prodotti in concorrenza diretta.**

Questa missione di gestione e sviluppo su mercati storici e ad alta concorrenza richiede un/a professionista con conoscenza profonda del settore wine & spirits e delle dinamiche distributive proprie dei mercati del nostro continente.

L'aspettativa è di incontrare persone con una mappa già chiara dei mercati e dei principali players, in particolare quelli adatti al posizionamento specifico dei vini dell'azienda

(Premium – canale Horeca). A livello di conoscenze, oltre all'inglese fluente, saranno necessarie:

- una buona formazione sul prodotto-vino
- la capacità di interpretare in modo contemporaneo l'approccio e lo sviluppo commerciale dei mercati.

Il ruolo, di natura autonoma, richiede minima presenza in azienda.

[Candidati a questo link!](#)