

IL PROFILO DELLA SETTIMANA

scritto da WinePeople Talent | 27 Novembre 2024



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.

RESPONSABILE VENDITE ITALIA

Persona che ha maturato un **percorso variegato e coerente nel settore food & beverage**, sviluppando **competenze in selezione prodotti, negoziazioni, gestione della forza vendita e**

organizzazione di eventi.

Attualmente questo professionista coordina un team di 32 agenti operanti tra Toscana e Lazio per un'azienda Food nel canale Horeca.

Il suo ruolo include la **pianificazione**, la **gestione del budget** e la **negoziazione contrattuale con aziende partner**, oltre alla **completa organizzazione delle attività logistiche e di vendita**. Grazie alla sua esperienza e alle sue intuizioni rispetto al mercato ha guidato la crescita di un comparto commerciale wine, all'interno di questa azienda che con il food raggiunge clienti di alta gamma nel canale horeca, raggiungendo ottimi risultati di vendita.

Il suo valore distintivo risiede nella **capacità di coniugare una profonda conoscenza del mercato con una spiccata attitudine alla gestione di team e al raggiungimento di obiettivi di vendita**. La sua leadership naturale, unita a un approccio organizzato e strategico, lo rende un **candidato ideale per ruoli commerciali di alto livello, con un focus sull'ottimizzazione delle risorse e sulla crescita sostenibile dell'azienda**.

È ora motivato e pronto per un ruolo di maggiore responsabilità con un approccio positivo e standing ideale per gestire clienti di fascia premium. Desidererebbe avere la possibilità di lavorare e in un contesto che sappia valorizzare le competenze avanzate nel settore del vino.

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, 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.