

# RICERCA & SELEZIONE WINEPEOPLE TALENT

scritto da WinePeople Talent | 24 Aprile 2024



[WinePeople Talent](#) vuole essere il punto di riferimento nella Ricerca, Selezione e Formazione di personale manageriale e qualificato per il settore del vino in Italia. Lavoriamo per aiutare le aziende vitivinicole a scegliere e far crescere i propri collaboratori, le risorse che ogni giorno contribuiscono al loro successo. Ai candidati proponiamo opportunità di lavoro selezionate e un supporto durante tutto l'iter di selezione.

*Selezioniamo un/a sales area manager nel settore del vino, residente in Germania, che consolidi e sviluppi le relazioni con agenti, distributori e canale retail locale, definendo e attuando una strategia di vendita e marketing per il mercato tedesco.*

# AZIENDA

Il nostro cliente è un'affermata e strutturata realtà vinicola con sede in Veneto, presente in tutti i mercati mondiali con una vasta gamma di prodotti multi-brand e multi-canale.

Già presente in Germania da diversi anni, l'azienda intende dedicare una persona al presidio, al consolidamento e all'ulteriore sviluppo del mercato tedesco.

## POSIZIONE

Cerchiamo una persona **residente in Germania**, con l'obiettivo di definire e attuare – riportando all'Area Manager Europa continentale – le strategie di vendita e di marketing per il mercato tedesco, intercettando direttamente la distribuzione organizzata, i player regionali del canale retail, coordinando le attività di alcuni agenti esistenti o migliorando e integrando la struttura della rete commerciale esistente.

Nello specifico il resident manager da inserire:

- avrà la responsabilità di definire e attuare una strategia di vendita per la Germania, supportando gli agenti o gli importatori locali nello sviluppo di progetti interessanti e mirati per i **target player** (catene nazionali o regionali di wine shop, catene locali della GDO etc.), facilitando le relazioni e i processi di vendita.
- gestirà i budget e gli investimenti destinati al mercato tedesco, definendo il pricing per canale e valutando regolarmente le performance di vendita
- intratterrà rapporti diretti e gestirà trattative commerciali con alcuni key account, coordinandosi con i distributori per gli aspetti logistici e amministrativi
- monitorerà costantemente il mercato, cogliendone dinamiche, tendenze e nuove opportunità e valutando eventuali criticità

- valuterà l'opportunità di sviluppare, strutturare e coordinare una rete agenti più corposa e capillare sul territorio

Il ruolo prevede la **presenza in loco** o la disponibilità a trascorrere buona parte del tempo sul mercato tedesco.

## REQUISITI

Assumendo la responsabilità di un mercato europeo strategico per l'azienda, il manager che stiamo cercando dovrà aver già maturato **una significativa esperienza come sales area manager Germania o area DACH, con particolare focus sul canale Off trade**, per aziende vinicole con posizionamento di prezzo e prodotto orientati a volumi importanti. Riteniamo necessaria una buona competenza anche in ambito di trade marketing, sempre adattata alle peculiarità dei mercati di lingua tedesca.

Per queste ragioni la nostra aspettativa è di incontrare persone con una **visione chiara del mercato Germania per il settore vino** e la conoscenza dei principali player, oltre che delle strategie di approccio adeguate ai diversi canali e target. Sono richiesti **tedesco e inglese fluente**, saranno auspicabili una buona formazione sul prodotto-vino (magari attraverso il percorso per Sommelier, WSet o simili) e adeguate competenze di negoziazione e contrattualistica internazionale.

Per concludere il quadro dei requisiti auspichiamo di incontrare professionisti dell'export con un approccio propositivo e un forte orientamento allo sviluppo del business.

[Candidati qui!](#)