

RICERCA & SELEZIONE WINEPEOPLE TALENT

scritto da WinePeople Talent | 14 Ottobre 2026



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

Per una realtà vitivinicola di riferimento nel territorio di Valdobbiadene, ricerchiamo un/una Responsabile della Struttura Enoturistica – Hospitality Manager, che guidi lo sviluppo dell'area Hospitality con una visione strategica e orientata al business. La figura avrà la responsabilità di valorizzare le esperienze enoturistiche, sviluppare nuove opportunità commerciali e coordinare il team, contribuendo alla crescita della destinazione e del brand.

AZIENDA

Siamo nel cuore delle colline di **Valdobbiadene, Patrimonio**

UNESCO, dove nasce uno dei brand storici più rappresentativi del territorio.

L'azienda, a **governance familiare**, è riconosciuta per la qualità dei propri vini e per il forte legame con il territorio.

Negli ultimi anni la Proprietà ha investito significativamente nella creazione di una **struttura dedicata all'Hospitality**, con l'obiettivo di trasformarla progressivamente in un vero motore di sviluppo e valorizzazione del brand, non solo in termini di accoglienza ma anche di **business**.

Per accompagnare questa evoluzione, la Direzione desidera inserire una figura in grado di **sviluppare, strutturare e guidare l'area enoturistica con una logica da Business Unit**, assumendo responsabilità sui risultati economici, sulla qualità dell'esperienza offerta e sullo sviluppo delle opportunità commerciali collegate all'Hospitality.

POSIZIONE

Il/la **Responsabile della Struttura Enoturistica**, riportando direttamente alla Direzione Aziendale, avrà la responsabilità complessiva dello sviluppo e della gestione dell'area Hospitality, con l'obiettivo di consolidarne il posizionamento come **destinazione enoturistica di riferimento nel territorio di Valdobbiadene** e di aumentarne progressivamente il contributo ai risultati aziendali.

Il ruolo richiede quindi di andare oltre la gestione delle attività di accoglienza: cerchiamo una persona capace di leggere il potenziale della struttura, trasformarlo in un'offerta attrattiva per pubblici differenti e sviluppare attorno ad essa relazioni, canali e opportunità di business.

L'attività si svilupperà principalmente lungo cinque direttrici:

1. Wine Experience e sviluppo dell'offerta enoturistica Sviluppare e far evolvere l'offerta di **visite, degustazioni ed experience**, differenziando format e proposte in funzione dei diversi target e dell'evoluzione del mercato, in coerenza con il posizionamento del brand.

2. Sviluppo commerciale e posizionamento della destinazione Sviluppare relazioni e partnership con **Tour Operator, DMC, incoming, strutture ricettive e operatori del territorio**, generando nuovi flussi e opportunità commerciali. Sviluppare inoltre il segmento **eventi corporate e B2B** e collaborare con Marketing e Comunicazione alla promozione della struttura.

3. Wine Shop, vendita diretta e relazione con il cliente Migliorare le performance del **Wine Shop e delle vendite dirette**, lavorando su conversione, valore medio degli acquisti e merchandising, e sviluppando attraverso CRM e strumenti digitali la relazione con il cliente anche dopo la visita.

4. Gestione economica e operativa Presidiare i risultati dell'area Hospitality attraverso il monitoraggio di **fatturato, costi, marginalità e KPI**, assicurandone al tempo stesso l'efficace funzionamento quotidiano e coordinando attività, eventi e aspetti organizzativi e logistici.

5. Team e Sviluppo Organizzativo Coordinare il **team Hospitality**, definendo standard di servizio e modalità operative, sviluppando competenze e autonomia delle persone e favorendo una crescente integrazione con le altre funzioni aziendali.

REQUISITI

Ci rivolgiamo a candidati/e con una **solida esperienza in ambito Hospitality, turismo, enoturismo o destination management**, maturata in contesti nei quali abbiano potuto affiancare alla gestione dell'esperienza del cliente una

concreta responsabilità organizzativa e commerciale.

Ricerchiamo in particolare:

- **orientamento al business** e capacità di leggere fatturato, costi, marginalità e principali KPI;
- **esperienza nella progettazione e gestione di experience e servizi rivolti al cliente-turista;**
- **sensibilità commerciale e capacità di sviluppare relazioni con Tour Operator, DMC, incoming, strutture ricettive, aziende e altri partner B2B;**
- **capacità di coniugare sviluppo del progetto e gestione operativa** della struttura;
- **esperienza nel coordinamento e nello sviluppo di team;**
- **familiarità con CRM, strumenti digitali e logiche di vendita diretta;**
- **ottima conoscenza della lingua inglese.**

Costituisce un plus l'esperienza maturata nei settori **wine, food, hospitality di qualità, turismo esperienziale o lifestyle.**

La posizione richiede, per sua natura, **flessibilità nella gestione degli orari e presenza operativa in zona Valdobbiadene;** è pertanto auspicabile la residenza entro una distanza compatibile con il pendolarismo quotidiano o la disponibilità al trasferimento.

RAL 45-50K euro + ev. MB0

[Candidati a questo link!](#)