

RICERCA & SELEZIONE WINEPEOPLE TALENT

scritto da WinePeople Talent | 8 Gennaio 2025



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

Un'opportunità per guidare reti vendita Horeca e GDO, sviluppare strategie innovative e contribuire al successo di un'azienda vitivinicola con marchi prestigiosi e un posizionamento premium sul mercato internazionale

AZIENDA

Il nostro cliente è un'importante azienda vitivinicola veronese che esporta buona parte della produzione all'estero, distribuendo i propri prodotti attraverso i canali HORECA e GDO, con brand differenziati e un posizionamento premium. In Italia, negli ultimi anni, ha puntato prevalentemente sullo

sviluppo della forza vendite nel canale tradizionale, dedicandosi solo marginalmente alla GDO. La Direzione mira a crescere ulteriormente sul mercato italiano, completando e rafforzando la presenza in entrambi i canali. Per questo obiettivo, cerca un/a Head of Sales in grado di sviluppare e guidare le reti di agenti dedicate a ciascun canale.

POSIZIONE

Rispondendo alla Direzione Commerciale (proprietà), il/la Responsabile Vendite Italia avrà la responsabilità del budget delle vendite e dei costi commerciali di ogni canale e avrà il principale compito di orientare e supportare l'attività delle due reti vendita, contribuendo al raggiungimento degli obiettivi di fatturato e margine.

Ecco nel dettaglio le principali responsabilità:

Gestione delle reti agenti e distributori:

- Supervisione e coordinamento delle squadre di vendita Ho.re.ca e G.D.O.
- Definizione e monitoraggio degli obiettivi di vendita per ciascun canale.
- Analisi delle performance di vendita e implementazione di strategie correttive.

Sviluppo della forza vendite:

- Reclutamento, formazione e sviluppo di nuovi agenti per entrambe le divisioni.
- Implementazione di programmi di incentivazione e motivazione per il team di vendita.

Espansione della distribuzione:

- Identificazione di nuove opportunità di mercato e

sviluppo di strategie per aumentare la distribuzione dei prodotti.

- Collaborazione con il marketing per sviluppare campagne promozionali efficaci.
- Gestione delle relazioni con i principali clienti e partner commerciali.

Analisi e reportistica:

- Monitoraggio delle tendenze di mercato e analisi della concorrenza.
- Preparazione di report periodici sulle performance di vendita e presentazione dei risultati alla direzione.
- Utilizzo di strumenti di CRM per gestire e analizzare i dati dei clienti.

Sviluppo di strategie di vendita:

- Creazione e implementazione di strategie di vendita innovative per migliorare la penetrazione del mercato.
- Collaborazione con altri dipartimenti per allineare le strategie di vendita con gli obiettivi aziendali complessivi.

Pensando in particolare al canale Horeca, farà parte integrante del ruolo la partecipazione a eventi nelle sedi dell'azienda o nel territorio, la guida di degustazioni e wine dinner e altre attività come wine ambassador a supporto delle attività sul Trade.

REQUISITI

Per ricoprire con successo questo ruolo, pensiamo a una persona con **almeno 5-7 anni di esperienza come capo area o responsabile vendite Italia canale horeca (meglio se con base di esperienza anche nella GDO)**, maturata in aziende

vitivinicole strutturate o in settori affini (Spirits, beverage, food).

Cerchiamo un/a manager capace di guidare la crescita del mercato e lo sviluppo del business in sintonia con una proprietà familiare: questo presuppone la condivisione dei valori aziendali e la capacità di trasferirli alla forza vendita e ai clienti, un senso di appartenenza forte e la capacità di confrontarsi quotidianamente con la direzione.

Una formazione tecnica sul prodotto vino (corsi Sommelier, Wset ecc.) può sicuramente aiutare, ma presteremo molta attenzione anche alle competenze trasversali come l'autorevolezza, la capacità di guidare e motivare le persone, lo standing comunicativo e l'attitudine ad analizzare i dati per ricavarne decisioni mirate.

Il ruolo prevede frequenti spostamenti nel territorio nazionale, mentre la presenza nella sede aziendale è pianificata in base alle necessità.

[Candidati ora a questo link!](#)