

RICERCA & SELEZIONE WINEPEOPLE TALENT

scritto da WinePeople Talent | 30 Settembre 2024



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

Diventare top player del canale Mixology nel mercato Italia: questo l'obiettivo strategico che sarà affidato alla persona che assumerà la guida della rete agenti e distributori di una storica e importante distilleria vicentina, già molto distribuita nei mercati internazionali.

AZIENDA

Il nostro cliente è una storica distilleria con sede in provincia di Vicenza che vanta nel proprio portafoglio alcuni prodotti iconici, distribuiti in più di 54 paesi in tutto il mondo.

La strategia commerciale si declina su più brand destinati al canale Horeca e recentemente ha focalizzato la proposta di valore sul canale Mixology (cocktail bar, lounge bar ecc.): la Direzione Commerciale, pur continuando a coltivare il canale tradizionale, vuole accelerare i tempi di questa conversione anche nel mercato Italia, dopo aver registrato le ottime performance dei prodotti dell'azienda nei mercati esteri.

POSIZIONE

Rispondendo alla Direzione Commerciale e coordinando i Capi Area, il/la Sales Manager Italia avrà la responsabilità del budget delle vendite per tutti i brand della divisione Spirits e avrà il principale compito di orientare e affiancare la rete degli agenti e dei distributori per aiutarli a raggiungere gli obiettivi qualitativi e quantitativi concordati con la Direzione.

Poiché la copertura territoriale dell'attuale rete vendita non è ancora ottimale, tra i compiti primari del/della Responsabile Vendite Italia ci sarà anche la ricerca e l'inserimento di nuovi agenti e/o distributori nelle aree attualmente scoperte, sempre con il supporto dei Capi Area.

L'azienda è dotata di un ottimo sistema gestionale, che garantisce quotidianamente dati aggiornati su tutte le vendite: è importante che la persona che guiderà la crescita del mercato Italia utilizzi in modo sistematico queste informazioni per monitorare il percorso verso il raggiungimento dei target di fatturato e margine, fornendo ai capi area tutti i dati utili ad intervenire tempestivamente dove le statistiche evidenziano una criticità. Altrettanto importante è la reportistica qualitativa da fornire periodicamente alla Direzione Commerciale e alla Proprietà, per veicolare i feedback raccolti dal mercato e contribuire così al *fine tuning* della strategia commerciale.

Faranno parte integrante del ruolo anche la partecipazione a

eventi nelle sedi dell'azienda o nel territorio, coinvolgendo Bartender ed esperti di Mixology, e altre attività come brand ambassador dell'azienda.

REQUISITI

Per ricoprire con successo questo ruolo, pensiamo a una persona con **almeno 10 anni di esperienza come capo area o responsabile vendite Italia canale horeca**, maturata in aziende del settore Spirits o Wine (con preferenza per il comparto delle bollicine, più affine alle dinamiche di consumo dei prodotti dell'azienda).

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.

Il ruolo prevede frequenti spostamenti nel territorio (Nord e centro Italia prevalentemente) mentre la presenza nella sede aziendali è pianificata in base alle necessità.

[Candidati a questo link!](#)