

RICERCA & SELEZIONE WINEPEOPLE TALENT

scritto da WinePeople Talent | 10 Maggio 2024



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

Il vino è molto più di una bevanda, è cultura, storia ed esperienza. L'obiettivo principale del Responsabile Vendite è quello di aumentare il business, esplorando nuovi mercati e ampliando le opportunità di vendita, sviluppando partnership solide e durature con i distributori e i rivenditori più qualificati, curando e motivando la rete commerciale con cui collaborerà.

AZIENDA

Il nostro Cliente è una Società Agricola romagnola in rapida espansione, specializzata nella coltivazione e vendita di

vino, olio e prodotti tipici del territorio. L'azienda ha radici storiche nel settore industriale evolvendosi oggi in un'eccellenza nella produzione di vino e prodotti agricoli di alta qualità.

POSIZIONE

La proprietà desidera sviluppare il business del vino già avviato, ma con ampie potenzialità di crescita, con un focus prioritario sul mercato Italia. Per questo vuole inserire un/a responsabile vendite che sviluppi e segua la rete vendita Italia e curi alcuni rapporti sia con distributori sia con la GDO locale.

Queste sono le principali responsabilità della persona che si inserirà in questo ruolo strategico, a stretto contatto con la Proprietà:

- desideriamo, coordinare e supervisionare tutte le attività di vendita sul mercato italiano (e in prospettiva estero), mirando a raggiungere gli obiettivi aziendali in termini quantitativi e qualitativi;
- sviluppare la rete commerciale coinvolgendo nuovi agenti e distributori, in modo da garantire un'efficace copertura del mercato;
- coordinare, affiancare, motivare e valutare la rete commerciale sulla base degli obiettivi di vendita e linee guida commerciali definiti, inclusi valori e posizionamento dei prodotti sul mercato;
- gestire direttamente i rapporti con i clienti direzionali (principalmente GDO periferica e distributori più importanti);
- analizzare il mercato per individuare opportunità emergenti e valutare la concorrenza, elaborando strategie di pricing e posizionamento;
- stilare report periodici alla direzione sull'andamento delle vendite, le tendenze di mercato e le prestazioni

dei prodotti.

REQUISITI

Per questa missione di sviluppo commerciale ricerchiamo una persona con solida esperienza nella gestione delle vendite del vino nel mercato Italia e, a tendere, dei mercati esteri, maturata in aziende con prodotti Premium presenti sia sul canale Horeca che sulla GDO. Un'eventuale competenza anche sui mercati esteri sarà ben valutata per le prospettive di futura espansione dell'azienda.

Altri requisiti che riteniamo importanti:

- capacità di sviluppo e coordinamento della rete vendita sia a livello nazionale che internazionale a tendere;
- competenza nello sviluppo e nell'implementazione di strategie di posizionamento e marketing in collaborazione con l'enologo e altri esperti di settore;
- capacità comunicativa, di negoziazione e orientamento allo sviluppo, proattività;
- conoscenza professionale della lingua inglese.

Per le caratteristiche del ruolo è richiesta molta disponibilità a viaggi e trasferte, oltre alla necessaria presenza presso la sede aziendale in tutti i momenti in cui è richiesta, per il coordinamento con la Proprietà e le altre funzioni.

[Candidati a questo link!](#)