

RICERCA & SELEZIONE WINEPEOPLE TALENT

scritto da WinePeople Talent | 24 Febbraio 2025



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

Un'opportunità per guidare lo sviluppo commerciale di un'azienda vinicola innovativa! Se hai esperienza nella vendita multi-canale di vini di fascia medio-alta e vuoi contribuire alla crescita di un brand con una forte identità e ambizioni di sviluppo, questa potrebbe essere la sfida giusta per te.

AZIENDA

Il nostro cliente è una **storica azienda agricola friulana situata nella DOC Aquileia**, che oggi si presenta come una realtà giovane e innovativa, con un forte focus multicanale.

L'azienda, che ha recentemente rivisto la propria brand identity portando a un restyling delle etichette e del sito, approccia i mercati con tre linee di prodotto:

- Due linee dedicate ai canali Horeca ed export (una premium e una entry-level).
- Una terza linea esclusiva per la grande distribuzione organizzata (GDO), già posizionata con successo presso numerosi grandi gruppi.

La proprietà sta puntando fortemente sull'ospitalità, con progetti legati all'enoturismo e all'esperienza del territorio, e lavora per affermarsi come un grande brand nel mercato del vino grazie a un approccio strategico e alla presenza costante in fiere, eventi e premi di settore sia in Italia che all'estero.

L'azienda è certificata SQNPI ed Equalitas, a conferma del suo impegno verso la sostenibilità e l'eccellenza.

POSIZIONE

La persona che cerchiamo affiancherà la Direzione (proprietà) nell'elaborazione di un Piano di sviluppo delle vendite sul mercato Italia, che punti sia a un aumento degli attuali volumi sia a un corretto posizionamento dei brand nei vari canali.

Nel concreto, queste saranno i compiti affidati alla nuova figura manageriale:

- analisi dell'attuale situazione distributiva in Italia, dei listini, del posizionamento e delle attività di marketing;
- definizione di un piano sales & marketing in ottica di sviluppo, con relativo budget di vendite, costi commerciali e di comunicazione per area e per ogni

- canale;
- sviluppo e gestione della rete agenti e distributori horeca in Italia e cura delle opportunità create dall'enoturismo e della vendita ai privati (wine shop interno);
 - gestione e sviluppo dei clienti della D0;
 - affiancamento agli agenti nelle loro attività, seguendo anche in prima persona i clienti chiave;
 - analisi costante del mercato per individuare opportunità emergenti e valutare la concorrenza, elaborando strategie di pricing e posizionamento;
 - coordinamento delle risorse interne di riferimento (back office e logistica);
 - rapporti con l'amministrazione per la gestione del credito.

REQUISITI

La nostra ricerca punta a coinvolgere figure di **Responsabili vendita con esperienza di almeno 10 anni nello sviluppo commerciale Italia, in ottica di distribuzione multi canale (focus Horeca), di vini di posizionamento medio e premium.**

L'orientamento della proprietà è quello di portare a bordo una persona con conoscenza profonda del mercato Italia, capace di comprendere bene le potenzialità dell'azienda e del territorio, aiutando la direzione a fissare e raggiungere obiettivi di crescita stimolanti e realistici.

Ci aspettiamo dalle persone che si candideranno una concreta expertise di **sviluppo delle vendite con vini di fascia medio alta** e un approccio concreto e orientato ai fatti e ai risultati.

[Candidati a questo link!](#)