

RICERCA & SELEZIONE WINEPEOPLE TALENT

scritto da WinePeople Talent | 11 Settembre 2026



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

Per una prestigiosa azienda della Franciacorta cerchiamo un/a Hospitality Manager per gestire e sviluppare un'attività enoturistica già avviata ma oggetto di recenti investimenti da parte della proprietà. Importante la capacità di fare squadra e valorizzare le risorse presenti nel team.

AZIENDA

Il nostro cliente è una **storica cantina nel cuore della Franciacorta**, guidata dalla stessa famiglia da più generazioni.

L'azienda vinifica esclusivamente uve provenienti dai vigneti

di proprietà, coltivati in regime biologico certificato. Una scelta rigorosa, insieme alla grande attenzione alla qualità in ogni fase del processo, che si traduce in vini di altissimo livello e dal posizionamento **Super Premium**.

Oggi la cantina sta avviando una nuova fase di **investimento e sviluppo dell'area Hospitality**, con l'obiettivo di far evolvere l'esperienza di visita in coerenza con il posizionamento del brand e con un mercato enoturistico diventato sempre più ricco e competitivo.

Per accompagnare questo progetto ricerchiamo un/una **Hospitality Manager** capace di coniugare cultura dell'accoglienza, capacità organizzativa e orientamento allo sviluppo commerciale.

POSIZIONE

L'Hospitality Manager avrà la responsabilità di **guidare lo sviluppo dell'area Hospitality**, contribuendo a trasformarla progressivamente in una vera e propria area di business, capace di valorizzare il brand e il patrimonio aziendale, sviluppare la relazione diretta con il consumatore e generare nuove opportunità commerciali.

La figura coordinerà un team attualmente composto da tre persone e opererà principalmente su tre direttrici.

Wine Experience e accoglienza in cantina Svilupperà l'offerta di visite, degustazioni ed esperienze legate al vino, lavorando sulla qualità e sulla differenziazione dei format e sulla loro capacità di intercettare pubblici diversi. La cantina accoglie oggi circa **6.000 visitatori all'anno**, attraverso un calendario strutturato di visite e degustazioni, con un'intensificazione dell'offerta nei periodi di maggiore affluenza.

Eventi corporate e valorizzazione della location Contribuirà a sviluppare il potenziale degli spazi e del patrimonio storico

e paesaggistico della proprietà come location per **eventi aziendali, incontri ed esperienze B2B**, costruendo un'offerta specifica e sviluppando relazioni con aziende, agenzie e operatori specializzati. Il progetto non è orientato al segmento wedding, ma a un'offerta coerente con l'identità della cantina e con il suo posizionamento.

Wine Shop e vendita diretta Avrà l'obiettivo di potenziare le performance del Wine Shop e, più in generale, le opportunità di vendita diretta generate dall'Hospitality, favorendo la conversione dell'esperienza di visita in una relazione continuativa con il cliente e valorizzando gli strumenti CRM già presenti in azienda, tra cui **Wine Suite**.

Una componente qualificante del ruolo sarà lo **sviluppo commerciale dell'Hospitality**. La persona dovrà costruire e consolidare relazioni con **tour operator, DMC, operatori incoming, strutture ricettive e partner del territorio**, sviluppando nuovi canali di acquisizione e nuove opportunità di collaborazione. Parallelamente, lavorerà con un approccio B2B alla promozione della location e dell'offerta dedicata agli eventi corporate.

L'Hospitality Manager accompagnerà inoltre l'evoluzione organizzativa dell'area, definendo modalità di lavoro e standard condivisi, coordinando le attività del team e favorendone la crescita professionale.

In un contesto caratterizzato da persone con una lunga esperienza aziendale, sarà particolarmente importante saper **costruire squadra e collaborazione**, introducendo progressivamente nuovi approcci e modalità di lavoro senza disperdere il patrimonio di competenze e conoscenze presente nell'organizzazione.

REQUISITI

Ci rivolgiamo a candidati/e che abbiano maturato una

significativa esperienza nell'**Hospitality**, nell'**enoturismo** o **in contesti affini**, preferibilmente all'interno di aziende vitivinicole, strutture ricettive di qualità o realtà turistiche fortemente orientate all'esperienza del cliente.

In particolare, ricerchiamo:

- conoscenza dei processi di accoglienza, visita, degustazione e costruzione della customer experience;
- **sensibilità commerciale** e capacità di interpretare l'Hospitality anche come business, lavorando su sviluppo dei flussi, ricavi, conversione e vendita diretta;
- conoscenza del mondo dei **tour operator**, dell'**incoming** e delle **DMC**, con capacità di sviluppare partnership e relazioni con gli operatori del territorio;
- attitudine allo **sviluppo commerciale B2B**, in particolare nell'ambito degli eventi corporate;
- capacità di utilizzare CRM e strumenti digitali a supporto della relazione con il cliente e delle attività commerciali;
- esperienza nel coordinamento di piccoli team e capacità di far crescere competenze, autonomia e collaborazione;
- ottime capacità relazionali e comunicative;
- buona conoscenza della lingua inglese;
- autonomia organizzativa e orientamento ai risultati.

Cerchiamo soprattutto una persona **dinamica, curiosa e aperta all'innovazione**, consapevole di quanto il mondo dell'enoturismo sia cambiato negli ultimi anni e interessata non semplicemente a gestire un modello di Hospitality esistente, ma a contribuire alla sua evoluzione.

Completano il profilo **autorevolezza, capacità di ascolto e attitudine a costruire consenso e collaborazione**, qualità particolarmente importanti per accompagnare il cambiamento all'interno di un'organizzazione con una storia e una cultura consolidate.

Sede di lavoro: Franciacorta (BS)

RAL indicativa: € 45.000–50.000

[Candidati a questo link!](#)