

RICERCA & SELEZIONE WINEPEOPLE TALENT

scritto da WinePeople Talent | 12 Ottobre 2026



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

*Per una storica realtà italiana specializzata nella produzione di distillati e liquori, ricerchiamo una figura di **Back Office Italia-Export** che supporti la gestione commerciale e operativa dei mercati nazionali e internazionali. La persona sarà un punto di riferimento per clienti e distributori, contribuendo al coordinamento degli ordini e allo sviluppo delle relazioni commerciali.*

AZIENDA

Il nostro cliente è una storica azienda dell'**Alto Vicentino**, specializzata nella produzione e commercializzazione di

distillati e liquori, con una presenza consolidata sul mercato italiano e internazionale.

L'azienda opera prevalentemente attraverso il canale GDO in Italia, affiancato da una rete di agenti e distributori per il canale Ho.Re.Ca. Sui mercati esteri collabora con importatori e distributori, oltre a gestire direttamente alcuni clienti strategici.

Per potenziare la struttura commerciale ricerchiamo una figura di **Back Office Commerciale Italia & Export**, capace di coniugare precisione operativa, orientamento al cliente e sensibilità commerciale.

POSIZIONE

La persona, inserita nell'area Commerciale e in collaborazione con i responsabili vendite, si occuperà della gestione operativa degli ordini e delle relazioni con clienti italiani ed esteri, assicurando un servizio puntuale e un efficace coordinamento con le altre funzioni aziendali.

Il ruolo avrà un focus prevalente sul **mercato italiano e sul canale GDO**, ma comprenderà anche attività di supporto ai mercati esteri, caratterizzati da specifiche esigenze documentali e logistiche.

In particolare, si occuperà di:

- **Gestione ordini e customer service:** ricezione e inserimento ordini, verifica delle condizioni commerciali, monitoraggio dell'evasione e gestione delle comunicazioni con clienti, agenti e distributori.
- **Coordinamento interno:** collaborazione con Produzione, Pianificazione, Magazzino e Logistica per verificare disponibilità dei prodotti, organizzare le spedizioni e garantire il rispetto delle consegne.
- **Documentazione commerciale ed export:** predisposizione e

controllo dei documenti di vendita e spedizione, con particolare attenzione agli adempimenti specifici del settore spirits (accise, contrassegni fiscali e documentazione per le movimentazioni nazionali e internazionali).

- **Supporto commerciale:** gestione di listini, offerte, promozioni e aggiornamento dei dati nel gestionale/CRM; elaborazione di report e statistiche di vendita a supporto dei responsabili commerciali.
- **Relazione e sviluppo clienti:** supporto alle attività di contatto e assistenza commerciale, con possibilità di partecipare a fiere ed eventi e di assumere progressivamente la gestione diretta, dall'interno, di alcuni clienti e Key Account.

La posizione offre quindi l'opportunità di sviluppare un ruolo che, accanto alla componente gestionale e documentale, valorizza la **relazione con il cliente e la capacità di contribuire attivamente al servizio commerciale**.

REQUISITI

Ci rivolgiamo a candidati/e che abbiano maturato un'esperienza nel **back office commerciale Italia-estero**, preferibilmente in aziende di produzione o distribuzione di beni di consumo.

Ricerchiamo in particolare:

- esperienza nella gestione degli ordini, nella relazione con i clienti e nel coordinamento delle spedizioni;
- buona familiarità con documentazione commerciale, sistemi gestionali ERP e strumenti Office, in particolare Excel;
- buona conoscenza della **lingua inglese**, scritta e parlata;
- precisione, metodo e attenzione al dettaglio, indispensabili per operare in un settore caratterizzato

- da specifici adempimenti fiscali e documentali;
- capacità organizzative, autonomia nella gestione delle priorità e attitudine al problem solving;
- **orientamento al cliente, capacità comunicative e sensibilità commerciale**, unite alla disponibilità a collaborare con interlocutori interni ed esterni.

Costituiscono elementi preferenziali la provenienza dai settori **beverage, spirits, wine o food**, la conoscenza delle procedure export e delle normative relative ad accise e contrassegni fiscali, nonché la familiarità con le dinamiche commerciali della GDO.

Cerchiamo soprattutto una persona **affidabile e rigorosa nella gestione operativa, ma anche curiosa, propositiva e interessata a sviluppare progressivamente competenze commerciali**.

OFFERTA

L'azienda offre un inserimento diretto con contratto di lavoro dipendente, applicazione del CCNL Industria Alimentare. **RAL indicativa: €29.000–33.000.**

[Candidati a questo link!](#)