

# RICERCA & SELEZIONE WINEPEOPLE TALENT

scritto da WinePeople Talent | 28 Agosto 2024



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

*Prendersi cura e sviluppare il mercato horeca italiano è l'obiettivo della persona che cerchiamo per conto di una bellissima realtà della DOCG Conegliano Valdobbiadene Prosecco Superiore con prodotti Premium e un'identità di prodotto straordinaria.*

## AZIENDA

Stiamo aiutando una delle eccellenze della DOCG Conegliano-Valdobbiadene, azienda riconosciuta nel mercato nazionale e nei mercati esteri per la sua produzione altamente identitaria, a trovare la persona che li aiuti a **sviluppare e**

**rafforzare il business nel mercato Italia**, dove già operano circa 20 agenti e che produce il 40% del fatturato complessivo. Si tratta di un contesto familiare, dove la cultura della qualità e la passione per il prodotto permeano ogni aspetto della gestione aziendale: l'inserimento di una figura manageriale esterna richiede il rispetto di questa peculiarità ma risponde anche all'esigenza di inserire competenze ed energie nuove nella direzione aziendale.

## **POSIZIONE**

La proprietà segue in prima persona i mercati esteri mentre la persona che cerchiamo, in accordo stretto con la Direzione, avrà lo scopo di "prendere in mano" una rete vendita che sicuramente è da potenziare e rivedere, partendo comunque da un ottimo posizionamento e da un buon fatturato sul canale Horeca, prevalentemente in area 1 e 2 ma con punte nelle principali città del centro Sud (Roma e Napoli in primis).

Così immaginiamo le attività della persona che ricoprirà questo ruolo importante, sia nella fase iniziale del suo inserimento sia nella successiva fase di consolidamento e sviluppo:

- analizzare attentamente i dati storici delle vendite Italia (zona per zona), individuare le aree critiche e - dopo aver verificato sul campo l'attività della rete vendita attuale - definire un piano di sviluppo delle vendite a 3 anni;
- valutare, ristrutturare e sviluppare la rete vendita coinvolgendo nuovi agenti e distributori, in modo da garantire una efficace copertura del mercato;
- pianificare, coordinare e supervisionare tutte le attività di vendita sul mercato italiano, guidando gli agenti verso il raggiungimento degli obiettivi annuali in termini quantitativi e qualitativi (posizionamento, marginalità, rispetto dei valori aziendali);

- affiancare sistematicamente gli agenti nelle loro attività, seguendo anche in prima persona i clienti chiave della ristorazione;
- 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 posizione fortemente orientata allo sviluppo, considerando le dimensioni medio piccole dell'azienda, siamo orientati a valutare candidature con la **tipica esperienza di sales development, maturata nel canale horeca con aziende vinicole di posizionamento Premium**. È importante che la persona che inseriremo abbia già avuto modo di coordinare e affiancare agenti plurimandatari, o che possa essere percepita come autorevole grazie alle competenze sul prodotto vino e sulla vendita di prodotti di qualità destinati alla ristorazione e alla somministrazione di qualità.

A livello di soft skills, per un positivo inserimento nel contesto aziendale serve un approccio umile e concreto, poco incline alla "fuffa" e più orientato all'azione e alla relazione. In un canale esigente come l'horeca, le competenze tecniche vanno accompagnate da grandi capacità di costruire relazioni e di sviluppare le opportunità di vendita.

Per le caratteristiche del ruolo è richiesta molta disponibilità a viaggi e trasferte, mentre la presenza in azienda può essere pianificata in funzione delle reali necessità e del necessario coordinamento con la Proprietà e le altre funzioni.

[Candidati a questo link!](#)