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 zone), 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!