

RICERCA & SELEZIONE WINEPEOPLE TALENT

scritto da WinePeople Talent | 6 Aprile 2023



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

AZIENDA

Il nostro cliente è una prestigiosa azienda veneta specializzata nella formulazione di prodotti e nella produzione di tecnologie e attrezzature destinati al settore enologico, alimentare e del beverage, riconosciuta da oltre 50 anni come partner strategico e consulenziale delle aziende vitivinicole in Italia e all'estero. Presente con più sedi nei mercati internazionali, l'azienda intende ampliare e rafforzare la propria squadra commerciale, inserendo una persona dedicata principalmente ai mercati USA e Oceania.

POSIZIONE

La persona risponderà al Responsabile Commerciale con cui si

confronterà per sviluppare un piano strategico e operativo su alcuni mercati esteri, in particolare USA e Oceania – aree con stagionalità opposta – e avrà l'obiettivo di curare e approfondire la relazione con i clienti esistenti (partner, distributori e aziende vitivinicole), e in particolar modo di sviluppare nuovi contatti e nuove opportunità di business.

La persona selezionata avrà le seguenti responsabilità e mansioni:

- definirà con la Direzione Commerciale e attuerà una strategia di vendita e di marketing per il mercato americano e australiano
- gestirà in autonomia e in collaborazione con la Direzione Commerciale i budget e gli investimenti destinati a questi due mercati, valutando regolarmente le performance di vendita
- curerà la relazione e gestirà trattative commerciali con i clienti esistenti e i nuovi potenziali, interfacciandosi con le unità aziendali in loco, per intercettare enologi e responsabili acquisti di cantine e aziende di imbottigliamento
- analizzerà bisogni e richieste, proponendo soluzioni consulenziali tecnico-commerciali con il supporto dei laboratori interni R&D
- presidierà i mercati assegnati, organizzando periodici viaggi in loco per almeno il 50% del tempo, con trasferte di qualche settimana
- monitorerà i mercati cogliendone dinamiche, tendenze e nuove opportunità e valutando eventuali criticità, con attenzione al posizionamento dell'azienda e analizzando le strategie dei competitor
- genererà nuovi contatti e svilupperà occasioni di business sui mercati assegnati, in particolare Stati Uniti e Oceania, partecipando a fiere ed eventi e sfruttando le opportunità offerte dalle tecnologie digitali.

L'inserimento prevede un adeguato training sui prodotti e sulle dinamiche commerciali e un affiancamento iniziale da parte della Direzione Commerciale.

REQUISITI

Per questa posizione cerchiamo una persona intraprendente e dinamica, con almeno 3-5 anni di esperienza in ruoli tecnico-commerciali e di sviluppo del business sui mercati internazionali, in particolare anglofoni. Considerando la logica di vendita consulenziale B2B e la tipologia di interlocutori, è preferibile la provenienza da un percorso di studi in Enologia, Agraria, Chimica o equivalente o l'aver maturato un'esperienza in contesti produttivi o commerciali nel settore del vino o nella vendita di prodotti e tecnologie per l'enologia. Le mansioni e le attività che caratterizzano il ruolo richiedono ottime doti relazionali e comunicative, un approccio cross-culturale, la predisposizione alla creazione di nuovi contatti, capacità di negoziazione, disponibilità a frequenti trasferte in mercati lontani. Indispensabile un'ottima conoscenza della lingua inglese. Non è richiesta la presenza costante presso la sede dell'azienda, che offre buona flessibilità logistica e organizzativa: la persona inserita avrà una certa autonomia nella gestione di visite e rapporti con la clientela. La zona di residenza non costituisce quindi un vincolo.

[Candidati a questo link!](#)