RICERCA & SELEZIONE WINEPEOPLE TALENT

scritto da WinePeople Talent | 21 Giugno 2023



Vi riportiamo la ricerca di personale di cui si sta occupando la divisione **WinePeople Talent**.

AZIENDA

Il nostro cliente è un'affermata e strutturata realtà vinicola con sede in Veneto, presente in tutti i mercati mondiali con una vasta gamma di prodotti multi-brand e multi-canale.

Presente nel mercato USA da più di 30 anni, con posizione da migliorare in Canada, l'azienda intende dedicare una risorsa allo sviluppo ulteriore del mercato Nord Americano.

POSIZIONE

La persona che cerchiamo avrà lo scopo -in accordo con la Direzione Commerciale ma con elevata autonomia- di definire e attuare le strategie di vendita e di marketing per i mercati USA e CANADA, coordinando le attività di alcuni sales agent e

di un importatore tecnico di proprietà con base nella East Coast .

Nello specifico il manager da inserire:

- avrà la responsabilità di definire e attuare una strategia di vendita e di marketing per il mercato nord americano, supportando i partner locali nello sviluppo di progetti interessanti e mirati per i grandi player (catene di wine shop, catene di ristoranti, catene locali della GDO), puntando soprattutto sui prodotti a marchio
- gestirà in autonomia i budget e gli investimenti destinati al mercato americano, definendo il pricing per canale e valutando regolarmente le performance di vendita
- intratterrà rapporti diretti e gestirà trattative commerciali con i key account e i broker, coordinandosi con la rete di importatori e distributori per gli aspetti logistici e amministrativi
- collaborerà con la rete di importatori e distributori locali, fornendo loro un supporto tecnico commerciale adeguato al raggiungimento degli obiettivi prefissati
- monitorerà costantemente il mercato dei diversi Stati dell'Unione, cogliendone dinamiche, tendenze e nuove opportunità e valutando eventuali criticità
- fornirà all'area logistica forecast aggiornati sulle vendite nei mercati di competenza, al fine di dimensionare correttamente lo stock presso l'hub logistico italiano e presso l'importatore tecnico di proprietà dell'azienda, di cui monitorerà i principali KPI (ordini, scorte, rotazione, pagamenti e incassi ecc.).

Il ruolo prevede un'importante quota di tempo trascorsa all'estero (circa il 50%). In compenso la presenza presso la

sede dell’azienda è richiesta mediamente in un paio di occasioni al mese e può essere alternata con giorni di lavoro a distanza.

REQUISITI

Assumendo la responsabilità di mercati strategici per l’azienda, il manager che stiamo cercando dovrà aver già maturato una significativa esperienza come area manager per i paesi del Nord America, con particolare focus sul canale Off trade, per aziende vinicole con posizionamento di prezzo e prodotto orientati a volumi importanti.Riteniamo necessaria una buona competenza anche in ambito di trade marketing, sempre adattata alle peculiarità dei mercati del Nord America.

Per queste ragioni la nostra aspettativa è di incontrare persone con una visione già chiara dei mercati USA e Canada per il settore vino e la conoscenza dei principali players, oltre che delle strategie di approccio adeguate ai diversi canali e target. A livello di conoscenze, oltre allo scontato inglese fluente, saranno auspicabili una buona formazione sul prodotto-vino (magari attraverso il percorso per Sommelier, WSet o simili) e adeguate competenze di negoziazione e contrattualistica internazionale.

Per concludere il quadro dei requisiti auspichiamo di incontrare professionisti dell’export con un approccio propositivo e un forte orientamento allo sviluppo del business.

Clicca su questo link per candidarti