

# RICERCA & SELEZIONE WINEPEOPLE TALENT

scritto da WinePeople Talent | 10 Luglio 2023



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

## AZIENDA

Il nostro cliente è proprietario di due cantine, una in Veneto Orientale e una in Friuli, con relativi vigneti.

I prodotti delle due tenute spaziano dal Prosecco ai vini rossi fermi strutturati della zona del Piave, fino ai classici del Friuli Colli Orientali e sono distribuiti in Italia attraverso una rete di agenti e distributori esclusivamente dedicati al canale Horeca (con netta prevalenza della ristorazione).

L'azienda esporta anche in vari paesi ma l'export è attualmente seguito dalla proprietà, che intende invece dedicare una figura manageriale esperta allo sviluppo del

mercato Italia che attualmente copre il 60% del fatturato aziendale.

## POSIZIONE

Rispondendo alla Direzione (proprietà), il Sales Manager Italia avrà la responsabilità del budget delle vendite e dei costi commerciali e avrà il principale compito di orientare e supportare l'attività degli agenti di zona, contribuendo al raggiungimento degli obiettivi di fatturato e margine.

Poiché la copertura territoriale dell'attuale rete vendita non è ancora ottimale, tra i compiti primari del Responsabile Vendite Italia ci sarà anche la ricerca e l'inserimento di nuovi agenti e/o distributori nelle aree attualmente scoperte.

Fondamentale sarà ovviamente l'attività di affiancamento agli agenti, utile per verificare l'efficacia e l'allineamento del loro approccio con la filosofia aziendale, oltre che per mappare la numerica e il corretto posizionamento dei clienti (ristoranti, wine bar ecc.).

Partecipazione a eventi nelle sedi dell'azienda o nel territorio, guida di degustazioni e wine dinner e altre attività come wine ambassador completano il quadro delle mansioni.

## REQUISITI

Per ricoprire con successo questo ruolo, pensiamo a una persona con **almeno 5 anni di esperienza come capo area o responsabile vendite Italia canale horeca**, maturata in aziende vitivinicole con prodotti di posizionamento medio-alto.

Cerchiamo un/a manager capace di guidare la crescita del mercato e lo sviluppo del business in sintonia con una proprietà familiare: questo presuppone la condivisione dei valori aziendali e la capacità di trasferirli alla forza

vendita e ai clienti, un senso di appartenenza forte e la capacità di confrontarsi quotidianamente con la direzione.

Una formazione tecnica sul prodotto vino (corsi Sommelier, Wset ecc.) può sicuramente aiutare, così come la capacità di comunicazione e storytelling.

Il ruolo prevede frequenti spostamenti nel territorio (Nord e centro Italia prevalentemente) mentre la presenza nelle sedi aziendali è pianificata in base alle necessità.

**[Clicca su questo link per candidarti](#)**