

RICERCA & SELEZIONE WINEPEOPLE TALENT

scritto da WinePeople Talent | 21 Settembre 2023



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

AZIENDA

Il nostro cliente è una **storica azienda agricola friulana della DOC Aquileia**. L'azienda offre al mercato, oggi prevalentemente nazionale, tre linee di prodotto con posizionamento crescente destinate al canale Horeca con una piccola presenza sulla GDO. L'obiettivo della proprietà è quello di esprimere al meglio tutto il potenziale dei suoi 50 ettari, puntando sulle linee di posizionamento medio-alto e sullo sviluppo dei mercati internazionali.

POSIZIONE

La persona che cerchiamo affiancherà la Direzione (proprietà) nell'elaborazione di un Piano di sviluppo delle vendite, sui mercati esteri e sul mercato domestico, che punti sia a un aumento degli attuali volumi (che potenzialmente potrebbero triplicare) sia a un corretto posizionamento dei brand nei vari canali.

Entrando in un momento di cambiamento e rilancio dell'azienda, il/la Sales Manager sarà coinvolto sia a livello strategico sia nella messa a terra di quanto pianificato, coordinando il team commerciale già presente in azienda.

Nel concreto, queste saranno i compiti affidati alla nuova figura manageriale:

- analisi dell'attuale situazione distributiva in Italia e all'estero, dei listini, del posizionamento e delle attività di marketing;
- definizione di un piano sales & marketing in ottica di sviluppo, con relativo budget di vendite, costi commerciali e di comunicazione per ogni mercato e canale;
- potenziamento della rete vendita Italia e cura delle opportunità create dall'enoturismo e della vendita ai privati (wine shop interno);
- sviluppo dei mercati esteri esistenti e ricerca di nuovi importatori e distributori nei mercati non ancora aperti;
- studio di iniziative e progetti di comunicazione e marketing (inclusa parte social) volti a sostenere il posizionamento dei vari brand e l'attività commerciale;
- coordinamento delle risorse interne dell'area commerciale e marketing;
- collaborazione con la parte tecnica (enologo) e con tutta la struttura per "sintonizzare" l'offerta

aziendale alle esigenze del mercato.

REQUISITI

La nostra ricerca punta a coinvolgere figure di Sales Manager con esperienza di almeno 10 anni nello sviluppo commerciale Italia ed estero, in ottica di distribuzione multi canale, di vini di posizionamento medio e premium.

L'orientamento della proprietà è quello di portare a bordo una persona con elevata seniority, capace di comprendere bene le potenzialità dell'azienda e del territorio, valorizzando l'esistente e accompagnando la crescita del business nei mercati internazionali e nel mercato domestico

Ci aspettiamo dalle persone che si candideranno una buona formazione sul prodotto vino e la conoscenza professionale dell'inglese, ma **sarà fondamentale poter ascoltare concrete storie di sviluppo delle vendite con vini di fascia medio alta** e riscontrare un approccio manageriale e concreto, capace di coinvolgere tutta la struttura in un percorso di cambiamento e crescita importante.

[**Clicca qui per candidarti**](#)