

RICERCA & SELEZIONE WINEPEOPLE TALENT

scritto da WinePeople Talent | 17 Ottobre 2023



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

AZIENDA

Il nostro cliente è uno dei Top Player del vino italiano e ha il suo Headquarter nella Valpolicella Classica. Il gruppo possiede più brand in territori diversi e i suoi prodotti sono diffusi nei mercati internazionali.

L'obiettivo della Direzione con il nuovo inserimento è quello di sviluppare alcuni mercati già presidiati ma con interessanti potenzialità di crescita.

POSIZIONE

La persona che cerchiamo avrà lo scopo -in accordo con la Direzione Export- di definire e attuare le strategie di

vendita e di marketing per i **mercati dell'Europa sud Orientale (Balcani, Cipro e Malta) e del Sud America**. Essendo mercati non ancora consolidati, sarà molto importante l'attività di Brand Ambassador e di promozione, a fianco delle reti vendita degli importatori e distributori.

Nello specifico le attività che vedranno protagonista l'export area manager sono:

- raggiungimento degli obiettivi di budget nelle aree di competenza;
- gestione degli importatori e degli agenti già attivi e ricerca di nuovi partner distributivi, con l'obiettivo di coprire tutti i canali con i diversi brand; in particolare, per quanto riguarda il Sud America, sarà da gestire un agente plurimandatario che a sua volta si avvale di collaboratori nei mercati strategici del Brasile e dell'Argentina.
- affiancamento delle reti vendita locali a livello di formazione sul prodotto e supporto al trade (horeca) con mirate iniziative di marketing (serate di presentazione prodotti);
- definizione degli accordi di distribuzione e, in collaborazione con gli importatori di riferimento, del piano di vendita e marketing dei singoli mercati.
- preparazione accurata e partecipazione alle principali fiere di settore (pianificare appuntamenti e utilizzare al meglio queste opportunità per incontrare clienti attuali e potenziali);
- analisi dei dati di vendita, revisione periodica delle previsioni di vendita e delle azioni di supporto.

Nonostante il ruolo preveda una importante quota di tempo passata all'estero, sarà comunque importante mantenere uno stretto e continuo contatto con l'azienda e tutte le funzioni chiave, in modo da trasferire le esigenze del mercato e

contribuire alla soluzione dei problemi collegati alla gestione commerciale e logistica dei clienti.

REQUISITI

Essendo chiamata a un ruolo di business development, la persona che stiamo cercando dovrà **aver già maturato una buona esperienza come area manager lavorando per aziende vitivinicole con prodotti di posizionamento Premium e Superpremium** (ideale la provenienza dal territorio veronese o dalle zone dei grandi rossi). Indispensabile la lingua inglese, ma sarebbe l'ideale se abbinata alla conoscenza dello spagnolo e/o portoghese.

A livello di conoscenze, sarà necessaria una buona formazione sul prodotto-vino (magari attraverso il percorso per sommelier, WSET o simili), accompagnata da spiccate e naturali **doti di comunicazione e relazione**. Per concludere il quadro dei requisiti auspichiamo di incontrare professionisti dell'export capaci di interpretare e rappresentare a livello internazionale i valori del Brand e del territorio, con un forte orientamento agli obiettivi e tanta passione per il prodotto.

[Candidati a questo link!](#)