RICERCA & SELEZIONE WINEPEOPLE TALENT

scritto da WinePeople Talent | 30 Ottobre 2023

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

AZIENDA

Il nostro cliente è una dinamica realtà con **head quarter nel Nord est e cantine di proprietà** al sud, che incarna un modello di business innovativo e fortemente orientato al mercato.

L'azienda è cresciuta costantemente, raggiungendo **importanti volumi** e offrendo al mercato una gamma di **prodotti a marchio proprio** pensati per rispondere alle mutevoli e stratificate esigenze dei consumatori internazionali, in **ottica multicanale** e con posizionamenti di brand differenziati.

POSIZIONE

Il/la Wine Export manager che cerchiamo avrà l'**obiettivo di**

seguire e sviluppare i mercati USA e UK, dove l'azienda è già presente con partner distributivi ma intende incrementare il business, sfruttando al massimo il potenziale di una gamma di prodotti multi-brand provenienti da diverse regioni italiane.

Risponderà e collaborerà con la Direzione Commerciale (proprietà), che segue in prima persona questi mercati strategici, e si potrà avvalere del supporto del back-office interno. Partendo dal budget e dal piano vendite concordato con la Direzione per i mercati di competenza, l'export manager dovrà stare molto a contatto con il mercato per cui sono previste frequenti trasferte a supporto dei partner commerciali attuali e futuri.

Lavorando con più brand e posizionamenti differenziati, si troverà a gestire progetti e attività con vari tipi di interlocutori (importatori, distributori nei singoli stati, buyer di catene di retail o della GDO, clienti orientati ai prodotti di nicchia ecc.).Monitorerà costantemente i dati di vendita dei diversi mercati, cogliendone dinamiche, tendenze e nuove opportunità e valutando eventuali criticità da condividere con la Direzione.

REQUISITI

Per questa figura pensiamo a **un/a professionista del mondo del vino che abbia maturato un'esperienza di almeno 5 anni nei mercati USA e UK con approccio trasversale ai vari canali di vendita**, con forte orientamento allo sviluppo e capacità di muoversi bene e su più livelli nella negoziazione.

Ovviamente essenziali un uso fluente della lingua inglese, ma saranno altrettanto importanti l'autonomia, l'intraprendenza e la capacità di interpretare correttamente la Mission e i valori dell'azienda.

Candidati a questo link!