

RICERCA & SELEZIONE WINEPEOPLE TALENT

scritto da WinePeople Talent | 14 Marzo 2023



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

AZIENDA

Il nostro cliente è un'importante Cantina Sociale del Nord Est, fortemente radicata in un territorio di eccellenza viti enologica e già presente con i propri prodotti nelle principali insegne della GDO italiana.

POSIZIONE

Alle dipendenze del Direttore Generale e Commerciale, il manager che cerchiamo avrà lo scopo di perseguire gli obiettivi quantitativi e qualitativi delle vendite del canale GD e DO in Italia, difendendo le marginalità e il valore percepito dei brand aziendali, anche attraverso un attento uso

delle leve di trade marketing. Concordate le strategie e gli obiettivi con la Direzione, sarà quindi responsabile diretto del budget di vendita, dei costi promozionali e della marginalità per il canale GD-D0.

Coordinando 4 agenti dedicati alla GD0 nel territorio e una figura di back office, avrà il compito di mantenere e sviluppare un rapporto commerciale diretto e privilegiato con i principali players regionali delle catene della GD-D0 italiana, cogliendone i bisogni specifici e le opportunità di business ed elaborando proposte e progetti in sintonia con le politiche aziendali.

Seguirà in prima persona, anche con l'ausilio della Direzione, la negoziazione degli accordi nel canale moderno, con relativa pianificazione e realizzazione delle attività di vendita e promozione, entro il budget concordato.

Verificherà periodicamente gli andamenti delle vendite attraverso approfondite analisi di sell-in/sell-out, profittabilità, andamento mercato di riferimento, performance dei competitor. I risultati di tali analisi andranno condivisi con la Direzione per concordare le azioni più opportune.

REQUISITI

Per questa posizione pensiamo a una persona con almeno 10 anni di esperienza commerciale nel canale GD0 Italia, maturata in aziende vinicole preferibilmente del mondo cooperativo.

Questo livello di seniority deve ben combinarsi con un approccio evoluto e orientato alla valorizzazione del brand e del territorio di cui è espressione.

Completano il profilo la conoscenza dei principali attori della GD0 italiana, la capacità di negoziazione orientata alla profittabilità e alla premiumizzazione, consuetudine nell'uso dei sistemi informativi aziendali, equilibrio personale e

costanza nel quotidiano avvicinamento agli obiettivi.

A fronte di queste aspettative, l'azienda offre spazi di crescita professionale e progressiva assunzione di autonomia e responsabilità.

Non è richiesta la presenza costante presso la sede dell'azienda, per cui siamo aperti a valutare candidature provenienti anche da altre aree d'Italia.

Se interessati, inviare il proprio curriculum a [questo link](#).