RICERCA & SELEZIONE WINEPEOPLE TALENT

scritto da Redazione Wine Meridian | 10 Gennaio 2023

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

AZIENDA

Importante cooperativa vinicola del sud Italia con una larga gamma di prodotti, **suddivisi tra linee più dedicate all'Off Trade e un brand dedicato all'horeca con posizionamento premium**. L'azienda ha una solida presenza nei mercati europei e sta investendo molto nel Nord America, ma intende dedicare una risorsa prioritariamente allo **sviluppo dei mercati asiatici**, dove si intravedono importanti potenzialità a partire dalle regioni dove già l'azienda sta operando con successo.

POSIZIONE

La persona che cerchiamo avrà lo scopo -in accordo con la Direzione Commerciale- di **definire e attuare le strategie di vendita e di marketing per i mercati asiatici,** *in primis* con la Cina. A completare la sua missione ci sarà la **cura di alcuni mercati europei.**

Nello specifico le attività che lo vedranno protagonista sono:

- analizza il potenziale di tutta l'area asiatica, in relazione alla specifica gamma di prodotti dell'azienda;
- definisce il budget di vendita e marketing nei vari mercati (Asia, Europa) e ne segue l'attuazione;
- supporta e sviluppa l'attività degli importatori con i quali l'azienda sta attualmente operando;
- nei mercati non ancora adeguatamente coperti, ricerca nuovi partner commerciali in linea con i target di prezzo e volumi che caratterizzano la produzione della cantina;
- segue le trattative per la definizione degli accordi di distribuzione;
- segue la preparazione e la partecipazione alle principali fiere di settore (pianificare appuntamenti e utilizzare al meglio queste opportunità per incontrare clienti attuali e potenziali);
- coordina le risorse di back office per i mercati specifici;
- analizza i dati di vendita e cura la reportistica periodica sull'attività commerciale e di marketing svolta nei mercati.

Il ruolo prevederà un'**importante quota di tempo passata all'estero** mentre la presenza presso la sede dell'azienda è richiesta con una periodicità mensile o in occasione di visite dei clienti di competenza. Resta ferma la necessità di creare

relazioni di collaborazione con la direzione e con tutte le funzioni aziendali anche attraverso gli ormai consueti meeting digitali.

REQUISITI

Assumendo la responsabilità di mercati strategici per l'azienda, il manager che stiamo cercando dovrà aver già maturato una **significativa esperienza come Sales area manager per la Cina e i paesi Asiatici,** operando per conto di aziende vinicole con posizionamento di prezzo e prodotto orientati a volumi importanti (a titolo indicativo, prezzi medi da 2 a 6 euro franco cantina con fatturati gestiti di qualche milione di euro). Riteniamo necessaria una **buona competenza anche in ambito di trade marketing,** sempre adattata alle peculiarità dei mercati asiatici.

Per queste ragioni **la nostra aspettativa è di incontrare persone con una visione già chiara del mercato** cinese e asiatico nel settore vinicolo e la conoscenza dei principali player, oltre che delle strategie di approccio adeguate ai diversi canali e target. A livello di conoscenze, oltre allo scontato inglese fluente, sarà auspicabile una buona formazione sul prodotto-vino (magari attraverso il percorso per Sommelier, WSet o simili). La **conoscenza della lingua francese potrebbe aiutare nel seguire mercati europei quali la Francia e il Belgio.**

Per concludere il quadro dei requisiti auspichiamo di incontrare professionisti dell'export capaci di identificarsi con un progetto di sviluppo importante, basati sui valori e sul potenziale di un territorio vinicolo dal forte appeal internazionale.

Se interessati, inviare la propria candidatura al seguente **LINK**.