

RICERCA & SELEZIONE WINEPEOPLE TALENT

scritto da WinePeople Talent | 18 Marzo 2024



WinePeople Talent vuole essere il punto di riferimento nella Ricerca, Selezione e Formazione di personale manageriale e qualificato per il settore del vino in Italia. Lavoriamo per aiutare le aziende vitivinicole a scegliere e far crescere i propri collaboratori, le risorse che ogni giorno contribuiscono al loro successo. Ai candidati proponiamo opportunità di lavoro selezionate e un supporto durante tutto l'iter di selezione.

Un/a manager del vino con esperienza di almeno 10 anni come export manager con focus sui mercati EMEA, maturata in aziende vitivinicole con strategia multicanale e preferibilmente con esperienza di coordinamento di area manager.

AZIENDA

L'incarico ci arriva da una storica e dinamica azienda familiare con sede in zona Garda e con cantine in altre regioni del sud e centro Italia, che intende inserire il responsabile del team degli attuali export manager, per dare impulso alla realizzazione del piano di sviluppo del business in ottica multi-channel già messo a punto dalla Direzione.

POSIZIONE

La persona risponderà alla Direzione Commerciale/Proprietà e avrà lo scopo di contribuire alla definizione delle strategie di vendita e di marketing volte allo sviluppo e al consolidamento dei mercati internazionali, con logica multi-channel e focus sull'area EMEA, contribuendo poi alla loro attuazione in prima persona e attraverso i collaboratori.

Nello specifico le attività che la vedranno impegnata sono:

- definizione del budget di vendita e dei costi commerciali dei mercati esteri, con suddivisione dei target tra i vari area manager;
- gestione professionale degli importatori e dei clienti già attivi nelle aree di propria diretta competenza e ricerca di nuovi partner distributivi, con l'obiettivo di coprire tutti i canali di vendita (GDO, retailers, ristorazione e food service, e-commerce);
- supporto agli area manager export, per aiutare a sviluppare al meglio il potenziale dei mercati loro assegnati;
- scouting e gestione di Key Account in canali strategici (es: compagnie aeree e di navigazione, Duty Free ecc.)
- pianificazione degli eventi internazionali (fiere, B2B ecc) ai quali l'azienda parteciperà con i vari membri del team export, a seconda degli obiettivi e delle aree interessate;

- monitoraggio costante degli andamenti delle vendite e attuazione delle iniziative più appropriate per il raggiungimento degli obiettivi di vendita export;
- cura e redazione della reportistica periodica alla Direzione.

Al di là della disponibilità a viaggi e trasferte nei mercati internazionali, è richiesta la presenza presso la sede veronese dell'azienda in modo da garantire un efficace lavoro di collaborazione e coordinamento con il team export e con le altre funzioni aziendali.

REQUISITI

Il/la manager che stiamo cercando ha già acquisito un'esperienza di almeno 10 anni come export manager (con focus su area EMEA) per conto di aziende vitivinicole strutturate, gestendo volumi di vendita importanti su tutti i canali commerciali.

L'aspettativa è di incontrare persone con una visione chiara ed evolutiva dei mercati internazionali del vino e la conoscenza delle strategie di approccio adeguate ai diversi canali e target. Meglio sarebbe aver avuto già esperienza nel coordinamento di altre persone, ma questa è una competenza che può anche essere sviluppata "on-the-job", purché ci sia autorevolezza personale e professionale.

Oltre alla conoscenza professionale dell'inglese e dei tools informatici (incluso CRM), richiediamo la capacità di impostare tutto il lavoro sull'export con i parametri di marginalità delle vendite, sapendo cogliere allo stesso tempo i segnali e le opportunità fornite dalle fluttuazioni del mercato.

[Candidati qui!](#)