

RICERCA & SELEZIONE WINEPEOPLE TALENT

scritto da WinePeople Talent | 12 Febbraio 2024



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

Un/una Sales Manager del vino con forte orientamento all'export e con una sensibilità specifica per gli Organic Wines e per l'universo di valori a essi collegati. L'azienda è una piccola gemma nella Romagna Toscana.

AZIENDA

Fare vini “buoni, sani e biologici” è la mission del nostro cliente, una cantina che ha sede nel cuore della Romagna-Toscana.

La famiglia, impegnata anche su altre attività, si dedica in particolare alla gestione del vigneto, della cantina e

dell'agriturismo, assicurando una gestione rigorosamente biologica di tutto il processo, con l'obiettivo di fornire ai consumatori un prodotto autentico del territorio. Il nostro compito è quello di ricercare la persona che li aiuterà a sviluppare la rete vendita soprattutto nei mercati esteri, partendo da un nucleo di clienti locali, con qualche "bandierina" già puntata nei mercati del Centro Europa.

POSIZIONE

La persona che cerchiamo risponderà alla Direzione e opererà con autonomia e spirito d'iniziativa con l'obiettivo di **incrementare le vendite del prodotto prioritariamente presso i clienti internazionali** interessati al mondo degli Organic Wines. L'azienda offre anche una linea di prodotti certificati Kosher, particolarmente vocati per alcuni mercati internazionali.

Partendo dall'analisi della situazione attuale a livello di rete vendita nazionale e internazionale, il Sales Developer avrà il compito prioritario di concordare con la Direzione un Piano pluriennale di sviluppo delle vendite, che punti sia a un aumento dei volumi sia a un corretto posizionamento del brand nei vari canali.

Nel concreto, questi saranno i compiti affidati:

- definizione di un piano sales & marketing con relativo budget di vendite, costi commerciali e di comunicazione;
- sviluppo della rete di partner distributivi all'estero, puntando ai player più orientati al biologico e attenti alla qualità intrinseca del prodotto;
- potenziamento della rete vendita Italia e cura delle opportunità create dal canale e-commerce e in generale della vendita ai privati;
- studio di iniziative e progetti di comunicazione e marketing (inclusa parte social) volte a sostenere il

posizionamento del brand e l'attività commerciale.

REQUISITI

La nostra ricerca si orienterà su **figure commerciali con esperienza di almeno 4-5 anni nello sviluppo commerciale estero di vini con posizionamento Premium**. Ci piacerebbe riscontrare nei/nelle candidati/e, oltre alle tipiche competenze di vendita e sviluppo commerciale, una convinta adesione alla filosofia "biologica" che esprima anche l'orgoglio di offrire al mercato un prodotto sano oltre che organoletticamente corretto.

Essendo l'azienda di carattere familiare, con la proprietà impegnata anche su altri fronti di attività, sono molto importante in questo ruolo lo spirito di iniziativa, l'orientamento all'obiettivo e il senso di responsabilità: la persona che cerchiamo non sarà infatti necessariamente legata alla presenza in sede, ma dovrà pianificare e gestire tutte le sue attività in autonomia, pur garantendo puntuali report alla Proprietà.

Una buona formazione sul prodotto vino e la conoscenza professionale dell'inglese sono i requisiti base, ma **sarà importante dimostrare un'adeguata conoscenza dei mercati internazionali del vino**, rafforzata da risultati concreti nello sviluppo delle vendite di vini con posizionamento Premium.

Come già precisato, non è richiesta per questa posizione la stabile presenza in azienda per cui saremo felici di valutare candidature provenienti anche da altre aree geografiche.

[Candidati a questo link!](#)