

# RICERCA & SELEZIONE WINEPEOPLE TALENT

scritto da WinePeople Talent | 5 Aprile 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.

*Accogliere gli altri è come degustare un vino pregiato: richiede sensibilità e attenzione per cogliere appieno la ricchezza di ogni individuo agendo con passione, creatività e competenza. Questo è ciò che ricerchiamo dalla figura di Sales & Hospitality.*

## AZIENDA

Il nostro cliente è una giovane azienda vitivinicola ed enoturistica della Maremma toscana che produce vini di qualità e offre servizi di hospitality a una clientela turistica internazionale e nazionale.

## POSIZIONE

Rispondendo alla Proprietà (non sempre presente in azienda) e con il supporto di un consulente esterno per la parte sales, la persona entrerà con la missione di impostare, gestire e sviluppare le attività di Hospitality e di vendita diretta in cantina (cellar door sales), svolgendo nei periodi di minor afflusso anche un'attività di promozione del brand presso la ristorazione locale e il canale Horeca in genere.

Il ruolo è in parte da costruire "attorno" alla persona che sposerà questo bel progetto, ma possiamo delineare le attività di fondo:

- in accordo con la proprietà, seguirà la gestione e lo sviluppo delle attività di hospitality destinate a clientela sia italiana che straniera (degustazioni e pacchetti di wine experience);
- curerà la vendita dei vini presso il punto vendita aziendale;
- sotto la guida del consulente commerciale esterno, seguirà i clienti locali, promuovendo il brand e i prodotti dell'azienda presso i principali player della ristorazione e dell'horeca;
- seguirà la comunicazione nei vari social network per promuovere sia i prodotti che l'attività enoturistica;
- organizzerà e parteciperà a serate ed eventi destinati sia ai clienti finali che (in prospettiva) al Trade.

# REQUISITI

Come scrivevamo sopra parlando del ruolo, si tratta di entrare in un'azienda dove l'anima dell'imprenditrice ha guidato tutto il progetto enologico ed enoturistico e di integrarsi al meglio nella cultura e nella missione aziendale, facendosi carico con forte commitment delle attività sopra descritte.

Stiamo descrivendo l'ambiente ideale per una persona che ama sentirsi "parte" di un progetto e non badi tanto al mansionario quanto ai risultati e alla soddisfazione di vederli raggiunti.

Se parliamo dei classici "requisiti", pensiamo sia necessario avere alle spalle un po' di esperienza nella gestione dell'hospitality e nella valorizzazione degli asset enoturistici unita a un'attitudine alla vendita e allo sviluppo commerciale nel canale horeca di prodotti di posizionamento premium.

Un diploma di sommelier o comunque una buona formazione sul prodotto vino, la capacità di comunicare in maniera efficace l'identità dell'azienda e un territorio speciale come la Maremma, sono sicuramente dei plus che terremo in considerazione.

È richiesta la presenza presso la sede dell'azienda in provincia di Grosseto.

[Candidati qui!](#)