

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!](#)