# RICERCA & SELEZIONE WINEPEOPLE TALENT

scritto da WinePeople Talent | 2 Agosto 2022




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

**AZIENDA**

Il nostro cliente è una **società specializzata nello sviluppo del business delle aziende vitivinicole italiane nei mercati internazionali**. La Mission è quella di aiutare le cantine a elaborare una strategia export coerente, individuando poi i partner distributivi più allineati nei mercati chiave e favorendo lo sviluppo delle vendite attraverso azioni di formazione e affiancamento e partecipando a eventi.

Tutto il team lavora con forte autonomia e in modalità smart working, **coordinato dalla Direzione che ha base in Piemonte.**

**POSIZIONE**

La persona da inserire andrà a **rafforzare il team di export manager e risponderà alla Direzione,** con lo scopo di sviluppare nuove opportunità in aree di mercato da esplorare o potenziare. L'obiettivo principale saranno i mercati di lingua spagnola **(America Latina, Centro America, Spagna)** ma la persona da inserire dovrà muoversi anche in altri mercati (Nord America, Europa, e altre aree da definire).

**Nel dettaglio il/la junior export manager dovrà:**

- conoscere in modo approfondito i prodotti e la filosofia commerciale di tutte le aziende rappresentate
- affiancare inizialmente i senior export manager per apprendere l'approccio aziendale ai mercati internazionali
- analizzare i tender dei mercati nord-europei (attività che consentirà di approfondire la conoscenza del portafoglio prodotti delle varie aziende)
- fare un primo filtro delle richieste provenienti da aziende potenzialmente interessate ai servizi di internazionalizzazione
- seguire e gestire attività di back office e spedizione, incluso check amministrativo (documenti, pagamenti) per i mercati/clienti affidati
- gestire missioni/eventi dedicati nei diversi mercati
- acquisire progressiva autonomia nella mappatura dei mercati potenziali e nella ricerca di importatori e distributori in linea con i target delle aziende clienti
- sfruttare a pieno tutti gli strumenti digitali che possono favorire l'attività di business development
- trasferire informazioni su clienti e mercati alla Direzione (reportistica) e garantire una costante circolazione delle informazioni all'interno del team, collaborando attivamente al raggiungimento degli obiettivi condivisi.

**REQUISITI**

Stiamo cercando una persona con un’esperienza di **almeno 2-3 anni nell’export di aziende vinicole** (da valutare settori limitrofi come food e spirits). I requisiti di base sono la conoscenza professionale delle lingue inglese e spagnola unita a una competenza tecnica adeguata del prodotto-vino che permetta di essere efficaci e credibili nella comunicazione dei prodotti con gli importatori/distributori/clienti.

**Per lavorare bene in questo dinamico e giovane contesto sono richieste alcune attitudini:**

- grande senso di appartenenza al team
- autonomia nella gestione del proprio tempo in funzione degli obiettivi
- approccio professionale: condivisione costante delle informazioni (lavorando a distanza, la tecnologia aiuta molto!)
- condivisione delle best practices di mercato tra colleghi e costante allineamento del team su tutti i progetti seguiti.

**Necessaria la disponibilità (e la motivazione) a frequenti viaggi e missioni all’estero.**

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