RICERCA & SELEZIONE WINEPEOPLE TALENT

scritto da WinePeople Talent | 13 Settembre 2022



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

AZIENDA

Il nostro cliente è una **dinamica realtà con head quarter nel Nord est e cantine di proprietà al sud,** che incarna un modello di business innovativo e fortemente orientato al mercato.

L'azienda è cresciuta costantemente, raggiungendo importanti volumi e offrendo al mercato una gamma di prodotti a marchio proprio pensati per rispondere alle mutevoli e stratificate esigenze dei consumatori internazionali, in ottica multicanale e con posizionamenti di brand differenziati.

POSIZIONE

Il/la Wine Export manager che cerchiamo avrà **l'obiettivo di sviluppare i mercati di lingua tedesca (DACH) dove l'azienda è già presente ma dove intende incrementare il numero dei partner distributivi** e di conseguenza i volumi, sfruttando al massimo il potenziale di una gamma di prodotti multi-brand provenienti da diverse regioni italiane.

Risponderà alla Direzione Commerciale (proprietà) e si potrà avvalere del supporto del back-office interno. Partendo dal budget e dal piano vendite concordato con la Direzione per i mercati DACH, l'export manager dovrà stare molto a contatto con il mercato per cui sono previste frequenti trasferte a supporto dei partner commerciali attuali e futuri.

Lavorando con più brand e posizionamenti differenziati, **si troverà a gestire progetti e attività con vari tipi di interlocutori** (importatori, distributori nei singoli stati, buyer di catene di retail o della GDO, clienti orientati ai prodotti di nicchia ecc.). Monitorerà costantemente i dati di vendita dei diversi mercati, cogliendone dinamiche, tendenze e nuove opportunità e valutando eventuali criticità da condividere con la Direzione.

REQUISITI

Per questa figura pensiamo a un/a professionista del mondo del vino che abbia maturato un'**esperienza di almeno 5 anni nel mercato DACH con approccio trasversale ai vari canali di vendita**, con forte orientamento allo sviluppo e capacità di muoversi bene e su più livelli nella negoziazione.

Ovviamente essenziali un **uso fluente della lingua inglese e della lingua tedesca,** ma saranno altrettanto importanti l'autonomia, l'intraprendenza e la capacità di interpretare correttamente la Mission e i valori dell'azienda.

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