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 **tenuta agricola e vitivinicola marchigiana, di proprietà di un'importante famiglia imprenditoriale del nord Italia**. In vista dell'imminente costruzione di una modernissima cantina, che consentirà di produrre internamente i vini a marchio proprio fino ad oggi lavorati presso terzi, la capogruppo intende inserire una figura commerciale, con attitudine allo sviluppo, che possa occuparsi del posizionamento del brand e dell'organizzazione distributiva in Italia e all'estero.

POSIZIONE

Essendo la proprietà impegnata nell'attività industriale al nord, ha la **necessità di affidare la responsabilità vendite e marketing dell'attività vitivinicola a un/a manager** che -in stretta collaborazione con il Responsabile tecnico della tenuta- sappia garantire la **corretta gestione e lo sviluppo del progetto aziendale**, in sintonia con le linee strategiche concordate con la proprietà.

Ma ecco una descrizione più dettagliata del ruolo:

- inizialmente, mentre verrà ultimata la cantina, la persona che inseriremo si concentrerà sulle **tipiche attività di un brand ambassador**, cercando di comunicare al meglio i valori distintivi del brand e dei vini in occasione di eventi nazionali ed internazionali;
- contemporaneamente inizierà a **preparare il terreno per la costruzione di una rete vendite sia in Italia che all'estero,** privilegiando in Italia l'individuazione di uno o più distributori e all'estero la **creazione di partnership con importatori specializzati nei prodotti premium** (sfruttando l'ottimo momento del verdicchio a livello internazionale);
- sempre nelle fasi di inserimento, sarà **fondamentale il dialogo con il responsabile tecnico e con i consulenti** per la messa a punto del progetto enologico, anche alla luce dei feedback raccolti dai mercati;
- una volta ultimata la cantina e ottimizzata la potenzialità produttiva, inizierà la **classica attività da Sales Manager,** orientata allo sviluppo progressivo della rete distributiva e all'affiancamento agli agenti di tutti i partner nazionali e internazionali;
- si avvarrà della **collaborazione di una risorsa interna**, dedicata al back office e alla segreteria commerciale;
- continuerà ovviamente ad occuparsi anche di comunicazione e di promozione del brand e dei prodotti, nella veste di **Brand Ambassador.**

REQUISITI

La nostra ricerca si orienterà su figure di sales manager con esperienza di **almeno 5 anni nello sviluppo commerciale Italia ed estero di vini con posizionamento Premium e forte legame col territorio.**

Poiché l'obiettivo principale è lo sviluppo delle vendite, anche tramite il posizionamento del brand, **sarà importante dimostrare un forte orientamento agli obiettivi e al risultato**, sostenuti da una adeguata lettura dei mercati e dalla capacità di selezionare i giusti interlocutori commerciali.

Per essere credibile soprattutto nel ruolo di Brand Ambassador, **riteniamo importante una buona formazione sul prodotto vino (percorso sommelier o Wset)** e la conoscenza fluente dell'inglese. Ovviamente servirà anche l'esperienza maturata sui "marciapiedi" della vendita sia sul mercato domestico sia sui mercati internazionali, per poter garantire il graduale raggiungimento degli obiettivi di sviluppo concordati con la proprietà.

La tenuta e la cantina sono nelle Marche ma per questo ruolo non sarà richiesta la presenza in sede, se non in episodiche occasioni. Serve invece molta disponibilità a viaggi e trasferte e a periodica presenza presso l'headquarter in Lombardia.

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