

RICERCA & SELEZIONE WINEPEOPLE TALENT

scritto da WinePeople Talent | 20 Settembre 2022



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

AZIENDA

L'incarico ci arriva da una **storica e dinamica azienda familiare della Valpolicella**, con cantine in altre regioni del sud e centro Italia, che intende potenziare il team di export manager inserendo una persona di adeguata seniority per realizzare il piano di sviluppo del business già messo a punto dalla Direzione per alcuni importanti mercati europei, in ottica multi-channel.

POSIZIONE

La persona risponderà alla Direzione Commerciale e **avrà lo scopo di attuare le strategie di vendita e di marketing che l'azienda ha messo a punto per lo sviluppo e il consolidamento dei mercati assegnati: UK, Danimarca e Svezia.**

Nello specifico le attività che la vedranno impegnata sono:

- definizione del budget di vendita e dei costi commerciali nelle aree di competenza (incluso piano trasferte);
- gestione professionale degli importatori e dei clienti già attivi nelle aree di competenza e ricerca di nuovi partner distributivi, con l'obiettivo di coprire tutti i canali di vendita (GDO, retailers, ristorazione e food service, e-commerce);
- definizione degli accordi di distribuzione e, in collaborazione con gli importatori di riferimento, del piano di vendita e marketing dei singoli mercati;
- organizzazione e gestione di meeting online e di viaggi in presenza, dove necessari, per presentare i prodotti e le offerte commerciali in accordo con la Direzione;
- preparazione accurata e partecipazione alle principali fiere di settore (pianificare appuntamenti e utilizzare al meglio queste opportunità per incontrare clienti attuali e potenziali);
- Monitoraggio costante degli andamenti delle vendite e attuazione delle iniziative più appropriate per il raggiungimento degli obiettivi di vendita delle sue aree;
- cura e redazione della reportistica periodica alla Direzione.

Al di là della disponibilità a viaggi e trasferte nei mercati di competenza, **è richiesta la presenza presso la sede veronese dell'azienda in modo da garantire un efficace lavoro di squadra con il team export e con le altre funzioni aziendali.**

REQUISITI

Il/la manager che stiamo cercando ha già acquisito un'esperienza di almeno 5 anni come area manager nel mercato inglese e nei mercati scandinavi (con focus su Danimarca e Svezia) per conto di aziende vitivinicole strutturate, gestendo volumi di vendita importanti su tutti i canali commerciali.

L'aspettativa è di incontrare persone con una visione già chiara dei mercati assegnati e la conoscenza delle strategie di approccio adeguate ai diversi canali e target (inclusi e-commerce, travel retailers e altri canali innovativi).

A livello di competenze, oltre alla conoscenza professionale dell'inglese e degli tools informatici (incluso CRM), richiediamo la capacità di lavorare con i parametri di marginalità delle vendite, al fine di applicare in autonomia attività correttive per migliorare le performance qualitative dei clienti target.

Per concludere il quadro dei requisiti auspichiamo di incontrare professionisti dell'export abituati a lavorare in modo pianificato e dotati di una grande capacità di comprendere i bisogni dei clienti e il loro potenziale di sviluppo, adottando un approccio consulenziale e "contemporaneo" alla vendita del vino.

Se interessati, inviare la propria candidatura al seguente [LINK](#).