RICERCA & SELEZIONE WINEPEOPLE TALENT

scritto da WinePeople Talent | 18 Ottobre 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.