RICERCA & SELEZIONE WINEPEOPLE TALENT

scritto da WinePeople Talent | 22 Novembre 2022

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

AZIENDA

Il nostro cliente è un'**importante cantina cooperativa, da sempre riconosciuta per la qualità e la varietà della sua produzione vinicola,** espressione autentica del terroir ghiaioso della pianura alluvionale friulana.

L'azienda, storicamente orientata al business dei Bulk Wine e forte di un importante progetto di rebranding, intende potenziare la vendita dei vini in bottiglia nei mercati internazionali. Per questo ha deciso di inserire una nuova figura, il Wine Sales Developer, che affianchi la Direzione

nel raggiungimento di questo obiettivo strategico.

POSIZIONE

La persona che cerchiamo risponderà alla Direzione Generale e, **avvalendosi della collaborazione di un marketing specialist e del team di back office e logistica**, avrà lo scopo di definire e attuare un piano di sviluppo delle vendite del prodotto in bottiglia nei mercati internazionali.

Nello specifico le attività affidate al nuovo manager sono:

- esplorazione e analisi dei mercati target all'estero, con mappatura dei player e approccio agli importatori e distributori più allineati rispetto al portafoglio prodotti dell'azienda;
- affiancamento delle reti vendita locali a livello di formazione sul prodotto e supporto al trade (horeca) con mirate iniziative di marketing (trade marketing, serate di presentazione prodotti, eventi…);
- supporto agli importatori nella definizione dei contratti con la GDO, sia per i prodotti a marchio che per le Private Label;
- gestione dei rapporti con importatori e distributori e partecipazione a eventi anche nelle modalità digitali ormai consolidate come prassi, a integrazione delle attività in presenza nei vari mercati;
- preparazione accurata e partecipazione alle principali fiere di settore (pianificare appuntamenti e utilizzare al meglio queste opportunità per incontrare clienti attuali e potenziali);
- analisi dei dati di vendita e cura della reportistica alla Direzione.

REQUISITI

Cerchiamo un/a sales manager/developer con **almeno 4-5 anni di**

esperienza nell’apertura, gestione e sviluppo dei mercati esteri per conto di aziende vitivinicole di medio grande dimensione, meglio con approccio multicanale. Requisito imprescindibile è la conoscenza professionale della lingua inglese e una buona base di conoscenza del prodotto vino, ma altrettanto importanti sono il dinamismo, l’apertura mentale e la capacità di collaborare con tutta la struttura, favorendo il cambio di approccio necessario per sviluppare le vendite del prodotto a marchio.

Date le caratteristiche del ruolo e del progetto, è richiesta la **presenza del Sales Developer presso le sedi della Cantina, quando non impegnato/a in missioni esterne.**

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