RICERCA & SELEZIONE WINEPEOPLE TALENT

scritto da WinePeople Talent | 13 Dicembre 2022

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

AZIENDA

Una **splendida tenuta agricola e vitivinicola, nel cuore della DOCG Conegliano Valdobbiadene,** guidata nel suo sviluppo dalla costante ricerca di armonia circolare tra persone, ambiente e risorse della terra. Si tratta di una realtà storica che ha costruito attorno al proprio brand una solida reputation e una grande distintività, espressa in modo peculiare nella produzione vinicola, che unisce alle referenze di Prosecco DOCG e DOC altri vini DOC rossi e bianchi, alcuni IGT e alcuni prodotti biologici.

La proprietà è sempre stata affiancata a livello commerciale da una figura storica, presente fin dagli inizi del progetto: ora è arrivato il tempo di un fisiologico cambio che permetta l'inserimento di una risorsa capace di garantire la continuità e al tempo stesso di portare innovazione e freschezza all'approccio commerciale sia nel mercato domestico che nei mercati internazionali.

POSIZIONE

La persona che cerchiamo **risponderà gerarchicamente al Direttore Generale ma funzionalmente affiancherà la Proprietà,** che è sempre stata coinvolta nell'attività commerciale e di Brand Ambassadoring, nella gestione delle vendite sia in Italia che nei mercati esteri.

Partendo dalla comprensione del contesto e dall'analisi della situazione attuale a livello di rete vendita nazionale e internazionale, **il Sales Manager avrà il compito prioritario di concordare con la Direzione generale e con la Proprietà un Piano di sviluppo delle vendite globali,** che punti certamente ad assecondare l'attuale trend di sviluppo ma punti soprattutto a migliorare sempre di più il posizionamento Premium dei prodotti.

La posizione prevede il **coordinamento operativo** delle figure interne dedicate alla vendita, al back office e al wine shop aziendale.

Nel concreto, queste saranno le aree di attenzione della persona da inserire:

- in accordo con la Direzione, definizione di un piano sales & marketing con relativo budget annuale di vendite, costi commerciali e di comunicazione per ogni linea di prodotto, mercato, canale;
- cura e supporto dei partner distributivi all'estero per aiutarli a comprendere i valori distintivi dell'azienda

e a sviluppare al meglio il business nei mercati di competenza (con priorità a Stati Uniti, Canada, UK, Paesi Bassi, Russia)
- sviluppo e apertura di nuovi mercati, anche europei, con individuazione dei corretti partner commerciali (importatori, distributori)
- potenziamento della rete vendita Italia con inserimento di nuovi agenti e/o distributori orientati al canale horeca, cercando aperture anche in eventuali canali alternativi (food service, navi da crociera, piattaforme di vendita online, duty free, catene della ristorazione…);
- pianificazione, organizzazione e partecipazione a fiere ed eventi nazionali e internazionali per la promozione del Brand e dei prodotti, sempre in coordinamento e sinergia con la Proprietà;
- reportistica costante alla Direzione e alla Proprietà sui progressi rispetto agli obiettivi concordati.
- collaborazione con gli uffici esterni di comunicazione e marketing per la messa a punto di tutto il materiale (online e offline) di supporto alle vendite e per la gestione delle attività promozionali legate agli OCM;
- dialogo e collaborazione con l'Enologo e il team tecnico per "allineare" sempre più l'offerta di prodotto alle esigenze del mercato.

REQUISITI

La nostra ricerca si orienterà su **figure di sales manager, con esperienza di almeno 3-5 anni nello sviluppo commerciale Italia ed estero di vini con posizionamento Premium,** con preferenza per gli sparkling wines.

Una **buona formazione sul prodotto vino e la conoscenza fluente e professionale dell'inglese** sono i requisiti base, ma sarà importante dimostrare un'esperienza di successo nella promozione multi-canale di vini di qualità sui mercati

internazionali e sul mercato domestico.

Per sua natura la posizione prevede **disponibilità a muoversi frequentemente** sia nel territorio nazionale sia nei mercati internazionali. La presenza in azienda sarà necessaria in alcuni momenti e soprattutto nelle fasi iniziali dell'inserimento, ma c'è la disponibilità a introdurre una piccola quota di lavoro a distanza.

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