

RICERCA & SELEZIONE WINEPEOPLE TALENT

scritto da WinePeople Talent | 25 Ottobre 2024



Vi riportiamo la ricerca di personale di cui si sta occupando la divisione [WinePeople Talent](#).

Opportunità unica per consolidare capacità commerciali nel settore vitivinicolo e crescere nella gestione e il coordinamento della rete vendita Italia, lavorando con brand iconici e di prestigio internazionale.

AZIENDA

Il nostro cliente è un'**azienda di distribuzione** vini con sede in Toscana che ha nella compagine alcune famiglie del vino di peso internazionale. Rappresenta poche e selezionate aziende vitivinicole, rigorosamente familiari e artigianali, che nel tempo hanno saputo diventare icone dei rispettivi territori.

La rete vendita Italia è gestita da una Direzione Vendite e, attualmente, da 2 capi area: la direzione ha deciso di inserire una figura più junior per formare al proprio interno la persona che diventerà capo area Nord Italia

POSIZIONE

Rispondendo alla Direzione Vendite, il Sales Coordinator Nord Italia **avrà la responsabilità di gestire e coordinare la rete vendita** nelle regioni assegnate (Valle d'Aosta, Piemonte, Lombardia, Veneto, Friuli, Trentino Alto Adige), con l'obiettivo di **consolidare** i clienti esistenti, **acquisire** nuovi clienti e **incrementare** le vendite, sia in termini di fatturato che di volumi, in linea con le strategie aziendali. L'obiettivo è quello di assumere a pieno titolo il ruolo di Capo area, dopo adeguato percorso di inserimento e formazione.

Responsabilità e Attività:

- **Gestione della rete vendita:** Coordina e supervisiona le agenzie di zona (circa 25, per un totale di 50 agenti), supportandole nel raggiungimento degli obiettivi commerciali assegnati. Pianifica affiancamenti e monitora costantemente le attività degli agenti, rappresentandoli presso la direzione e garantendo il rispetto delle politiche aziendali.
- **Sviluppo commerciale:** Cura il consolidamento delle relazioni con i clienti attuali e promuove azioni di contatto con nuovi potenziali clienti, negoziando trattative e contratti. Monitora lo storico degli ordini e la situazione contabile prima di ogni negoziazione.
- **Analisi e monitoraggio delle performance:** Verifica costantemente i risultati di vendita e l'andamento della propria area, individuando criticità e opportunità. Fornisce report periodici alla Direzione Vendite sull'andamento della zona, con focus su obiettivi

raggiunti, criticità e previsioni future.

- **Collaborazione interfunzionale:** Lavora a stretto contatto con le altre funzioni aziendali (customer care, marketing, logistica) per garantire una gestione ottimale delle vendite e un'efficace risoluzione delle problematiche dei clienti.
- **Conoscenza del mercato:** Raccoglie e analizza informazioni su concorrenza, trend di mercato e nuove opportunità di business nelle zone di competenza, integrando tali informazioni con il lavoro delle altre aree aziendali.
- **Attività operative:** Gestisce quotidianamente gli ordini tramite il software aziendale, autorizzando o risolvendo eventuali blocchi. Organizza regolari incontri con la direzione e provvede alla rendicontazione delle spese mensili.

REQUISITI

Per candidarsi è necessaria **una base di esperienza** di vendita nel settore vino o nel mondo beverage/spirits e possedete una buona **conoscenza del canale specifico (HoReCa)**. A livello di potenzialità occorrono motivazioni e abilità nella gestione delle relazioni, sia verso gli agenti che verso i clienti e la vendita deve essere una cosa che piace ed entusiasma. Per questa azienda è inoltre fondamentale la predisposizione a lavorare con i numeri e ad analizzarli in funzione degli obiettivi commerciali e di vendita, garantendo una reportistica puntuale ed efficace.

Il ruolo richiede molta disponibilità a viaggiare nei territori assegnati e a trascorrere alcune giornate al mese nella sede fiorentina.

L'opportunità è quella di lavorare per un'azienda che rappresenta brand di **alto posizionamento** e ha alle spalle alcune aziende di **prestigio internazionale**.

[Candidati a questo link!](#)