

IL PROFILO DELLA SETTIMANA

scritto da WinePeople Talent | 12 Dicembre 2024



In questa rubrica troverai le presentazioni di alcuni candidati provenienti dal mondo del vino che:

- sono stati colloquiati di recente dai nostri recruiter;
- sono stati valutati positivamente sotto il profilo professionale e personale;
- sono interessati a valutare una nuova opportunità lavorativa.

E li abbiamo scelti per te.

SALES MANAGER HORECA ITALIA

- Livello: Senior
- Residenza: Lazio
- Formazione: Diploma Tecnico, Consocenza completa canale

Sintesi di carriera

Professionalista con oltre 30 anni di esperienza nel settore beverage, che ha costruito la sua carriera dal basso, da cameriere nelle birrerie ad agente di vendita per realtà multinazionali del settore. Dopo aver gestito una propria birreria e aver creduto e sviluppato le sue competenze nel canale horeca, oggi è Sales Manager presso un network di distribuzione che genera fatturati molto importanti.

Highlights

- Incremento volumi nel settore beverage
- Sviluppo partnership strategiche
- Training agenti con incremento dei volumi di vendita

Caratteristiche personali

Innovativo, caparbio e entusiasta, si distingue per un approccio imprenditoriale che coniuga solide competenze di mercato e un'attenzione profonda al valore etico della professionalità.

Opportunità

Si rivela il partner ideale per quelle aziende che hanno la necessità di espandersi grazie all'implementazione di strategie commerciali e che vogliono beneficiare del suo network consolidato per distribuire attraverso il canale horeca. Il suo valore aggiunto risiede nella gestione integrata delle funzioni di logistica, vendite e relazioni con fornitori, nonché nella comprovata esperienza di crescita sia in volumi di business che in formazione e competenza delle persone nel suo team di lavoro.

Per maggiori informazioni sul profilo selezionato e sui nostri

servizi di recruiting, scrivi una mail
a: barbara.vedolin@winepeople-network.com.