

# 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

Professionista 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](mailto:barbara.vedolin@winepeople-network.com).