

IL PROFILO DELLA SETTIMANA

scritto da WinePeople Talent | 3 Agosto 2026



**WINE BUSINESS
DEVELOPMENT
MANAGER**

id. 44016

**Relazionale
Dinamico
Operativo**

Livello: Middle

Residenza: Provincia di Parma

**Formazione: ALMA Scuola
Internazionale di Cucina Italiana**

Lingue: Inglese fluente

**Aspettativa economica
desiderata: 35K**

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.

WINE BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER

- Livello: Junior
- Residenza: Provincia di Vicenza
- Formazione: Laurea in Economia Aziendale e Management +

Diploma di Sommelier

- Lingue: inglese e spagnolo fluente
- Aspettativa economica desiderata: 30k

Proattiva, Organizzata, Relazionale

Professionista con un percorso sviluppato nel settore vitivinicolo, dove ha maturato

esperienza nell'ambito del **Customer Service Italia ed Estero** all'interno di una primaria realtà vinicola. Si occupa della gestione dell'intero processo di evasione dell'ordine, dall'inserimento a sistema fino al **coordinamento con la logistica**, interfacciandosi quotidianamente con clienti e rete commerciale per garantire un servizio puntuale ed efficiente. Nel corso dell'esperienza ha acquisito una buona conoscenza delle dinamiche organizzative e commerciali del settore, gestendo documentazione pre e post vendita, schede tecniche di prodotto, spedizioni, reportistica e attività di supporto ai mercati internazionali.

Laureata in Economia Aziendale e Management e Sommelier FISAR, ha sviluppato nel tempo un **forte interesse per il mondo del vino** non solo sotto il profilo operativo, ma anche culturale e relazionale. Pur avendo consolidato competenze nell'ambito del back office commerciale, manifesta oggi il **desiderio di ricoprire un ruolo che le permetta di instaurare un rapporto diretto con il cliente, contribuendo alla valorizzazione del prodotto attraverso attività di accoglienza, degustazione, enoturismo e support commerciale**. La conoscenza tecnica del **vino** rappresenta per lei uno strumento per comunicare il valore e creare un'esperienza di qualità per il cliente finale.

Nel lavoro si distingue per un **approccio organizzato e orientato alla ricerca delle soluzioni**. È abituata ad analizzare le criticità, proporre possibili alternative e confrontarsi con le funzioni commerciali per individuare la

risposta più efficace alle esigenze del cliente. Completano il profilo un'ottima conoscenza della lingua inglese e dello spagnolo, una naturale predisposizione alle relazioni interpersonali e la volontà di inserirsi in una realtà vitivinicola dinamica, preferibilmente di piccole o medie dimensioni, nella quale poter coniugare competenze organizzative, passione per il vino e contatto diretto con clienti e visitatori.

Per maggiori informazioni sul profilo selezionato e sui nostri servizi di recruiting, scrivi una mail a: barbara.vedolin@winepeople-network.com.