

RICERCA & SELEZIONE WINEPEOPLE TALENT

scritto da WinePeople Talent | 22 Dicembre 2023



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

AZIENDA

Il nostro cliente è una cantina di medie dimensioni della Valpolicella che esporta gran parte della sua produzione all'estero, distribuendo attraverso tutti i canali (HORECA. GDO) con brand differenziati, Per poter esprimere a pieno il potenziale produttivo, frutto di importanti investimenti tecnologici, ha necessità di ampliare ulteriormente la sua presenza nei mercati internazionali andando ad aggredire opportunità al momento inesplorate.

POSIZIONE

Rispondendo direttamente alla Direzione commerciale (proprietà) e inserendosi nel team degli export area manager, il Wine Sales Developer avrà come missione principale lo sviluppo di New Business su nuovi clienti e su mercati che l'azienda non sta ancora servendo a livello internazionale, con **focus sui mercati Europei**.

Entrando nel dettaglio, la persona che inseriremo seguirà queste attività:

- concorda con la Direzione Commerciale un Piano di Sviluppo delle vendite export, sia per aumentare la penetrazione nei mercati già serviti (in sinergia con gli area manager di competenza), sia per l'apertura di nuovi mercati o nuovi canali distributivi;
- pianifica, organizza e gestisce trasferte e viaggi per visitare clienti potenziali e attuali;
- partecipa a fiere ed eventi internazionali, in rappresentanza dell'azienda;
- concorda con la Direzione e fa applicare le politiche di vendita e di marketing, distinte per le varie linee di prodotto, sui vari mercati, in modo da rendere coerente l'approccio ai clienti e il posizionamento dei prodotti;
- supervisiona le attività di back office commerciale per i clienti/mercati di competenza;
- si interfaccia con le altre funzioni aziendali per allineare i processi interni alle esigenze dei mercati.

REQUISITI

Per questa posizione vogliamo incontrare persone che possano raccontare un significativo percorso di sviluppo di nuovo business (apertura di canali e mercati) maturato in aziende vitivinicole orientate ai mercati internazionali, con prodotti

di fascia medio-alta. Si tratta di un profilo commerciale fortemente orientato allo sviluppo più che alla gestione: cerchiamo quindi persone molto proattive, dinamiche, aperte a esplorare e abili nell'individuare i partner giusti per far crescere il business, sempre con un orientamento di medio lungo termine.

Oltre alla scontata conoscenza professionale dell'**inglese**, è necessaria la conoscenza del **tedesco** dato il focus sui mercati Europei, così come un'ottima capacità di comunicare il prodotto vino e il suo territorio.

Candidati a questo link!