



Alta formazione in Apprendistato a.a. 2023/2024

**Master in
INTERNAZIONALIZZAZIONE DEI PROCESSI AZIENDALI**
<https://www.masterinterpro.it/>

Dati dell'impresa

Ragione Sociale: AGRICOLA GIAN PIERO MARRONE s.n.c.

Sede Azienda: LA MORRA (CN)

Sito web azienda: www.agricolamarrone.com

Breve descrizione dell'azienda:

Aziende vitivinicola attiva da quattro generazioni, molto attiva nell'export.

Ruolo previsto in azienda per il candidato:

Addetto Commercial e Brand Ambassador / Junior Sales Manager

Nello specifico le mansioni di cui si occuperà saranno:

- Analisi e pianificazione progetti finalizzati allo sviluppo commerciale e acquisizione di nuovi clienti
- Affiancamento nella gestione dei rapporti con i clienti e attività di back office commerciale
- Realizzazione di visite commerciali, degustazioni e affiancamento alla forza vendita dei distributori presenti in Italia e all'Estero.
- Contribuire alla proposta e realizzazione di nuove azioni mirate allo sviluppo del mercato, alla consapevolezza del marchio, alla stesura dei budget, in affiancamento all'ufficio commerciale.
- Partecipazione e organizzazione di fiere, degustazioni ed eventi durante le visite sui Mercati.
- Accompagnare i clienti durante la visita in cantina e presentare la storia e le tecniche di produzione della Cantina Marrone, fornendo specifiche in merito alla storia e alle caratteristiche dei vini e le caratteristiche di produzione delle Langhe.
- Organizzare e supportare gli eventi a carattere enologico organizzati nel nostro punto vendita e assistenza ai clienti in fase di acquisto e post.



Area aziendale a cui afferisce il candidato:

Ufficio Commerciale

Profilo richiesto:

- Laurea triennale o magistrale
- Ottima conoscenza della lingua Inglese – seconda lingua preferenziale Tedesco.
- Spiccate capacità commerciali, analitiche e organizzative con buone conoscenze nella redazione e gestione dei budget.
- Interesse a sviluppare conoscenza delle realtà vinicole, passione per il vino ed desiderio di costruire una carriera nel settore vinicolo.
- Interesse generale in merito al settore enogastronomico italiano e passione per il mondo del food&beverage.

Soft skills:

- Capacità comunicative e relazionale
- Predisposizione al contatto con il pubblico
- Capacità di analisi
- Problem solving

Ruoli con cui il candidato dovrà interfacciarsi:

La figura collaborerà direttamente con la proprietà che dirige l'azienda, con particolare riferimento alla responsabile commerciale export

Competenze che il candidato dovrà aver raggiunto alla fine del percorso formativo:

- Capacità di analisi, rendicontazione dei dati aziendali di produzione e vendita ai fini di rafforzare le strategie aziendali di marketing sul mercato italiano ed estero, con la stesura di nuovi progetti commerciali volti a rafforzare le reti vendite già esistenti e crearne di nuove.
- Autonomia e capacità in termini di organizzazione e realizzazione per gli eventi a carattere enologico svolti in ambito aziendale ed esterno.
- Apprendimento delle diverse doti relazionali necessarie a rapportarsi con il piccolo cliente della nostra cantina, oppure con il cliente grossista italiano ed estero.