

MARTA DE ANNA

WINE BUSINESS SPECIALIST

CONTATTI

📞 340 63 65 367

✉ deannamarta@gmail.com

🌐 martadeannawinespecialist

📍 Arzignano (VI)

FORMAZIONE

2020: Vendita e Marketing del Vino - Wine Meridian

2020: WSET II - Passed with distinction

2018: assaggiatore di formaggi - ONAF

2017: sommelier vino e olio - FIS

2012: assaggiatore di vino - ONAV

ISTRUZIONE

Lingue straniere per la Comunicazione Internazionale

Università degli Studi di Padova

2008-2010

Laurea Specialistica - Erasmus di 1 anno presso Universität Leipzig - Germania

Discipline della Mediazione Linguistica e Culturale

Università degli Studi di Padova

2003-2007

Laurea Triennale

LINGUE STRANIERE

Inglese 

Tedesco 

Francese 

CHI SONO

Quando ho deciso che avrei trasformato la mia passione per il vino in un mestiere, mi sono data l'obiettivo di diventare una vera *specialist* del settore.

Ho iniziato, quasi dieci anni fa, col fondare una start-up dedicata al turismo ed agli eventi enogastronomici, per poi approfondire le mie competenze con un'esperienza biennale in ambito HO.RE.CA.

Grazie alla mia formazione, ho anche ricoperto con successo ruoli di Export Manager e Sales and Marketing Manager per aziende vitivinicole di piccole e medie dimensioni.

OCCUPAZIONE ATTUALE:

Consulente freelance

Marta De Anna

2023 - oggi

- PER LE AZIENDE VITIVINICOLE: Start-up mentoring - Advising strategico - Consulenza di Direzione Commerciale - Sustainable Export Management - Hospitality & DtC
- PER IL SETTORE HO.RE.CA: Wine Management - Event Management - Formazione tecnica e commerciale del personale di sala
- PER I WINE LOVERS: Corsi di avvicinamento al vino - Selezione e fornitura vini per eventi privati o aziendali - Servizio on-demand di Food & Wine Pairing

ESPERIENZE IN AZIENDA:

Sales & Marketing Manager

www.tenutavillabellini.com

2021 - 2023

IL RUOLO: In qualità di Sales Manager mi sono occupata della creazione ed implementazione della strategia di vendita verso i canali B2B e B2C, sia in Italia che all'estero e sono stata responsabile dell'ampliamento e coordinamento della rete commerciale (agenti, distribuzioni ed importatori esteri).

In ambito marketing, dopo aver definito la Brand Identity dell'azienda e sviluppato un piano di marketing e comunicazione, mi sono occupata del coordinamento dei consulenti esterni - web agency, graphic designers ed ufficio stampa/P.R. - ed ho curato in prima persona l'organizzazione e la partecipazione ad eventi e fiere di settore.

Export Developer Europa

www.cavazzawine.com

2020

IL RUOLO: In qualità di Export Developer il mio compito è stato quello di creare nuove opportunità di business in mercati non ancora presidiati, con particolare focus sui paesi europei.

Ho seguito personalmente ed in autonomia tutto l'iter commerciale, dallo scouting dei contatti al post-vendita, senza tralasciare i risvolti strategici della brand awareness. È per questo che, sui mercati di riferimento, ho curato anche le relazioni con guide e testate giornalistiche, blogger, influencer, opinion leaders e ho partecipato personalmente ad eventi e fiere di settore.

MARTA DE ANNA

WINE BUSINESS SPECIALIST

CONTATTI

📞 340 63 65 367

✉️ deannamarta@gmail.com

🌐 martadeannawinespecialist

📍 Arzignano (VI)

SOFT SKILLS:

- sono una persona entusiasta, naturalmente incline alla leadership ed al commitment
- sono una collaboratrice propositiva ed orientata al problem solving
- ascolto in modo attento e proattivo, identificando i bisogni dei miei interlocutori
- amo collaborare con i colleghi, valorizzandone le capacità peculiari
- condivido volentieri le mie conoscenze per formare personale motivato e competente
- comunico in modo appassionato e positivo, anche in situazioni di conflitto

PER REFERENZE:

Sig. Denis Segato - Boscodivino

📞 349 232 8851

✉️ info@boscodivino.it

PRIVACY

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Dlgs 196 del 30 giugno 2003 e dell'art. 13 GDPR

Sales & Marketing Consultant

www.boscodivino.it

2018 - 2020

IL RUOLO: In qualità di consulente commerciale il mio compito è stato quello di impostare e sviluppare una strategia commerciale su misura, allo scopo di posizionare correttamente i vini Boscodivino nel canale HO.RE.CA, stabilendo e mantenendo relazioni promo-commerciali con nuovi e consolidati stakeholder in Italia ed in Europa.

Considerata la rilevanza strategica del canale B2C per l'azienda, mi sono adoperata per lo sviluppo di una proposta di hospitality di alto valore, affiancando all'accoglienza in cantina eventi studiati ad hoc per valorizzare le peculiarità di questa realtà.

Infine, ho coordinato tutte le attività di marketing, comunicazione e P.R.

ESPERIENZE NEL SETTORE HO.RE.CA.

Wine manager & Head Sommelier

www.osteriaterraglio.it | www.barborsa.com

2017 - 2019

IL RUOLO: da Ottobre 2017 a fine 2019 ho collaborato con l'Osteria Terraglio di Bassano del Grappa ed il Bar Borsa di Vicenza. I due locali fanno capo alla stessa proprietà, con la quale ho lavorato su un progetto di wine management, con i seguenti obiettivi di medio periodo:

- creare una selezione vini distintiva e coerente con l'identità dei due locali;
- sistematizzare i processi di acquisto, fornitura ed immagazzinamento;
- gestire i rapporti con i fornitori;
- monitorare la concorrenza;
- identificare ed implementare opportunità e strategie commerciali;
- promuovere internamente il prodotto "vino" attraverso la formazione continua del personale.

ENOTURISMO E EVENT MANAGEMENT

Titolare

Schatzitaly

2015 - 2020

L'ESPERIENZA: Con la precisa volontà di crearmi un'opportunità lavorativa nel settore vitivinicolo, nel 2015 fondo Schatzitaly. Unendo le competenze linguistiche, commerciali e di marketing acquisite nelle pregresse esperienze in azienda, mi dedico alla creazione di esperienze enogastronomiche guidate in Veneto e Trentino, destinate a turisti stranieri. Negli anni, ho avuto l'occasione di sviluppare eventi enogastronomici anche di grandi dimensioni in collaborazione con aziende del settore wine, food e spirits

Schatzitaly mi ha permesso di:

- acquisire esperienza e competenze nell'ambito dell'hospitality in azienda;
- imparare a gestire esperienze di visita e degustazione personalizzate, in lingue diverse
- sviluppare strategie e strumenti comunicativi specifici per il mondo del vino e per diversi mercati target (DACH, Nord Europa, America, Far East)
- approfondire le mie conoscenze tecniche in ambito vitivinicolo ed enologico