

Patrizia Baldini

Un esperto di marketing multilingue altamente creativa con oltre dieci anni di esperienza nel settore vinicolo del Regno Unito. Mi piace trovare modi creativi per dare vita al marchio Liberty Wines e di alcune delle cantine più importanti al mondo, avendo sviluppato una profonda conoscenza dei principali attori di questo settore .

Competenze di base

- Gestione del marchio e delle relazioni con produttori, agenti di vendita e clienti
- Leader collaborativo e inclusivo
- Gestione delle aspettative del senior management
- Creazione di relazioni con i clienti
- Conoscenza e intuizione del mercato
- Creatività nel trovare soluzioni innovative nel creare piani di marketing
- Organizzata e proattiva

Esperienza

Responsabile marketing dei produttori presso Liberty Wines - settembre 2024

Supervisionare e gestire le relazioni dei produttori di Liberty Wines e lavorare a fianco del Managing Director, del Chairman e del Sales Director, per garantire vendite sostenibili e redditizie. Particolare attenzione al portafoglio Italia e Australia, alla gestione complessiva della channel strategy e al fatto che le attività di marketing siano svolte senza intoppi ed efficientemente.

Responsabile del Brand Manager presso Liberty Wines - luglio 2021 - settembre 2024

Principali attività e responsabilità:

Supervisionare e gestire la relazione dei produttori di Liberty Wines e lavorare a fianco del Managing Director , del Chairman e del Sales Director, per garantire vendite sostenibili e redditizie. Progettare e fornire la strategia di comunicazione aziendale di Liberty Wines verso i clienti commerciali e la stampa.

GESTIONE DEL MARCHIO E VENDITE

- Collaborare con l'amministratore delegato, il direttore commerciale e il responsabile regionale delle vendite per garantire che le aspettative in termini di performance di vendita siano soddisfatte e che gli obiettivi chiave del produttore siano raggiunti.
- Redigere report mensili sulle vendite per monitorare le prestazioni del team di vendita.
- Guidare il team di gestione del brand, comunicare le aspettative aziendali al team, definire obiettivi visionari per accrescere la rilevanza del team all'interno dell'azienda.
- Collaborare con l'ufficio acquisti per sviluppare e gestire le relazioni con i produttori attuali e supportarli con conoscenze e approfondimenti di mercato durante la ricerca di nuovi produttori.
- Gestire il portafoglio esistente, supervisionando tutte le attività di marketing sul mercato, assicurandosi che producano risultati di vendita.

COMUNICAZIONE

- Gestione e supervisione della strategia di comunicazione di Liberty Wines rivolta ai clienti commerciali e alla stampa. Gestisco il Wine Communications Manager e il Corporate Communication Manager per promuovere sia Liberty Wines che la comunicazione del produttore su riviste e social.

- Rafforzare il valore del marchio per i principali produttori, in modo che possano affermare i loro prodotti sul mercato del Regno Unito.
- Collaborare con l'Event Manager per garantire che tutti gli eventi Liberty Wines, nonché gli eventi dei produttori e delle categorie, siano incentrati sul commercio e all'avanguardia nel settore.
- Gestire il budget per eventi, comunicazioni e gestione del marchio e supervisionare la spesa complessiva per A&P.

Senior Brand Manager presso Liberty Wines (Italia e Sogrape Vinhos) - novembre 2015 - luglio 2021

Principali attività e responsabilità:

- Realizzare con successo il piano di marketing per i marchi chiave, garantendo il massimo ritorno sull'investimento dei budget dei marchi.
- Gestire le performance di vendita per le categorie Italia e Sogrape Vinhos assicurandosi che siano in linea con le aspettative aziendali.
- Lanciare e sviluppare nuovi prodotti, strutturare la strategia di canale in base alle esigenze del mercato. Assegnare strategicamente vini ricercati a bassa disponibilità per sviluppare la fedeltà dei clienti.
- Sii il rappresentante dei marchi chiave, dando loro vita durante le visite ai clienti, la formazione del personale e dei clienti, le degustazioni e le cene.
- Garantire il ritorno dell'investimento per le attività di marketing rivolte ai produttori, le visite in entrata e gli eventi nel Regno Unito.
- Sviluppare tre report all'interno del team di Brand Management: un Brand Manager, un Brand Ambassador (gruppo Sogrape) e un Marketing Assistant.

Brand Manager (Italia, Nuova Zelanda) presso Berkmann Wine Cellars - Novembre 2013 - Novembre 2015

Brand Manager (Italia, Francia, Sud Africa) presso Enotria Gennaio 2013 - Novembre 2013

Interim Brand Manager - Old World presso Enotria marzo 2012 - gennaio 2013

Assistente marketing Enotria Winecellars Ltd - aprile 2010 - marzo 2012

Fornire supporto creativo al team marketing. Organizzazione delle visite dei clienti ai produttori in Europa.

Graphic designer e amministratore del team di vendita Enotria agosto 2008 – aprile 2010

Progettazione e produzione di carte dei vini e materiale promozionale per i clienti, fornendo supporto generale al team di vendita.

Istruzione e competenze

Novembre 2020 - Brand Management: Allineamento tra business, brand e comportamento - University of London, London Business School per Coursera (certificato ottenuto)

Settembre 2020 - LinkedIn e-learning - Strumenti di marketing: marketing digitale

2011 - 2012 Wine and Spirit Education Trust - Livello 4 - Diploma

2008 British Study Centre - Cambridge Advanced Certificate in English Language

2001-2004 Laurea in Graphic Design - IED - Milano, Italia

Lingue:

Inglese fluente
Madrelingua italiana