



# Cerchiamo: Farm success manager

La nostra piccola/grande startup ha appena ricevuto un nuovo funding e siamo pronti a fare il salto di qualità! Abbiamo quindi bisogno di aiuto nel nostro Headquarter di Udine integrando **manager pronti a fare la differenza** e ad avere un impatto nella nostra realtà che **crece del 300% anno su anno** da 3 anni.

Il nostro 'farm succes manager' è responsabile di selezionare, gestire e portare al successo il lato fornitori del nostro marketplace, formando e gestendo i nostri produttori nell'operatività quotidiana e assicurando i nostri utenti della veridicità delle informazioni presenti nel nostro sito (origine dei prodotti, giorni di consegne, prezzi, foto, ecc.). Il lavoro verrà svolto presso gli uffici di Udine con la possibilità di operare in smart working alcuni giorni al mese per evadere le pratiche burocratiche in cui non è richiesta la presenza fisica presso gli hub. Il 'farm success manager' oltre a confrontarsi quotidianamente con i nostri produttori in base alle loro necessità e a quelle aziendali, sarà responsabile della selezione di nuovi fornitori da aggiungere alla nostra rete approvando le loro richieste d'iscrizione, inserendo quelli che superano le selezioni e declinando la richiesta di chi non soddisfa i requisiti. I produttori inseriti saranno formati, istruendoli sul come avere successo e ottenere il massimo dalla nostra piattaforma creando un ambiente sereno e armonioso in cui si sentano di essere parte di un progetto innovativo ed economicamente soddisfacente. Inoltre, collaborerà con il nostro team commerciale per valutare i futuri prodotti da inserire oltre a quelli già presenti nel marketplace.



Il nostro **candidato ideale** possiede le seguenti caratteristiche:

- Deve Sentirsi a proprio agio con la funzione dell'"insegnare": questo ruolo prevede il successo dei nostri produttori dando supporto in modo premuroso sia con feedback positivi che negativi;
- Deve essere pronto ad immergersi anima e corpo nel mondo del cibo e della produzione alimentare, conoscendo la terminologia, i prodotti e lo stile di vita degli agricoltori, allevatori, artigiani, ecc.;
- Deve essere entusiasta di crescere professionalmente in un ambiente di startup frenetico;
- Deve incoraggiare la nostra community di fornitori a sposare al 100% il nostro progetto e ad utilizzare la nostra piattaforma tecnologica al fine di crescere professionalmente;
- Essere organizzato, puntuale, attento ai dettagli e collaborativo;
- Avere esperienza a lavorare in piccoli team multidisciplinari (commerciale, marketing, logistica, ecc.), saper analizzare i dati e trarne conclusioni, saper gestire trattative e raccogliere informazioni al telefono e avere un approccio multitasking alle attività quotidiane.

Altre **conoscenze/esperienze** utili in questo mestiere:

- Esperienza in coaching/formazione dei fornitori, sviluppo personale, ruoli manageriali di successo;
- Esperienza con piattaforme di digitali, e-commerce o marketplace;
- Saper utilizzare strumenti di analisi ed elaborazione dati;
- Laurea in Ingegneria gestionale, management, MBA o esperienza equivalente;
- Un track record positivo sulla propria capacità di lavorare in team, capacità decisionale e di reportistica al management team dei successi e dei fallimenti delle proprie decisioni;
- Esperienze pregressa in startup o PMI innovative;
- Esperienza lavorativa nel settore agroalimentare o interesse per questo settore.

Il responsabile **lavorerà**:

- Come "avatar" della nostra comunità di produttori all'interno del nostro team, pronto a esporre il loro punto di vista e da fare da "loro voce" nel momento in cui vengono prese decisioni che li riguardano all'intero di Soplava;
- A stretto contatto con il nostro reparto commerciale al fine di ricercare, selezionare, inserire e promuovere sempre nuove realtà agroalimentari che non aspettano altro di essere valorizzate nei migliori ristoranti della zona;
- In team multidisciplinari in un contesto di forte innovazione tecnologica ma tutti mossi dallo stesso interesse e passione verso l'eccellenza enogastronomica italiana.

Se sei un professionista con le caratteristiche richieste avrai l'opportunità entrare nella grande famiglia Soplava. Qui **troverai quotidianamente nuovi stimoli e sfide da affrontare** in team ogni giorno condividendo la quotidianità con un gruppo di persone mosso da una fortissima ambizione e voglia di migliorare un settore stagnante e basato sull'asimmetria informativa. Inoltre avrai la possibilità di partecipare a molteplici attività tra cui spettacolari pranzi a base delle prelibatezze prodotte dai nostri amici produttori, avventurosi **team building, feste a tema, formazione ad alto livello** e molto altro! Entrerai in una startup dove tantissimi preconcetti tipici del lavoro non esistono! Qualche esempio? Da noi è normale avere **orari flessibili**, tenere molto più in considerazione il **risultato** che la forma, utilizzare le più moderne piattaforme digitali per ridurre al minimo la burocrazia, autorganizzare il proprio lavoro e prendere parte a stand-up meeting per ridurre al minimo il tempo perso in estenuanti riunioni!



Il trattamento dei dati personali è effettuato in conformità con il D.Lgs. n. 196/2003, come aggiornato dal D.Lgs. n. 101/2018. La ricerca è intesa per entrambi i sessi (L. 903/77) e ai candidati iscritti alle Liste Categorie Protette L.68/99 (art.1 o art.18).

Se ti ritieni la persona che non dobbiamo farci sfuggire  
manda subito la tua candidatura (**CV e lettera di presentazione**)  
alla nostra HR-Manager Chiara inviando la tua e-mail a  
**amministrazione@soplava.com**