Un bravo sommelier? Colui che sa leggere il consumatore con empatia

scritto da Agnese Ceschi | 14 Luglio 2025



Alberto Toffanello, Miglior Sommelier del Veneto 2025, racconta il suo percorso nel mondo del vino, dal lavoro in laboratorio alla specializzazione nell'hospitality. Sottolinea come la figura del sommelier sia oggi cruciale nell'accoglienza in cantina, con un focus sull'empatia e sulla capacità di leggere le emozioni del consumatore. Un invito ai giovani a mettersi in gioco e ad apprendere continuamente.

Alberto Toffanello, trentatreenne di Conselve (Padova), è il Miglior Sommelier del Veneto 2025. Ha conquistato il gradino più alto del podio nel prestigioso concorso organizzato ogni anno dall'Associazione Italiana Sommelier Veneto, grazie alla sua preparazione teorica e pratica impeccabile, oltre a una

prova di servizio e comunicazione che ha saputo conquistare la giuria. Membro della delegazione AIS di Venezia, Toffanello è un Sommelier professionista con un focus sull'hospitality, e attualmente lavora per una rinomata azienda dei Colli Euganei, dove continua a mettere in pratica la sua passione per il vino e per l'arte dell'accoglienza.

Lo abbiamo intervistato per comprendere come si sta evolvendo questa importante figura per il servizio dei vini al ristorante, ma anche per l'ospitalità delle aziende vinicole.

Come sei arrivato a lavorare nel mondo del vino?

Il mio percorso è iniziato nella ristorazione, poi ho lavorato per quattro anni in laboratorio, nel settore analisi. Ma sentivo che quel lavoro mi stava stretto, non mi dava abbastanza stimoli. Così ho deciso di tornare alla ristorazione, la mia prima passione. Ho frequentato il master Alma, diplomandomi nel 2023.

Dopo il tirocinio, ho iniziato a lavorare per un'azienda nei Colli Euganei, dove oggi mi occupo di degustazioni e accoglienza. È un ambito che mi permette di allenarmi costantemente, di confrontarmi con le persone, raccontare, emozionare. Il vino è un mondo vastissimo, non si finisce mai di imparare. E poi è in continua evoluzione: i gusti cambiano, il pubblico cambia.

A che punto siamo, secondo te, nella capacità di comunicare il vino da parte di sommelier, camerieri e aziende vinicole?

In generale io vedo che l'approccio del consumatore medio al vino è molto cambiato e molto migliorato rispetto a qualche anno fa. Oggi chi lavora in questo ambito deve essere per

forza formato. La figura del sommelier oggi non si limita solo al tavolo del ristorante. Il sommelier, come prima cosa, deve spiegare il vino al cliente, ma anche nella comunicazione delle aziende sta diventando sempre più centrale. Le cantine stanno puntando molto su figure di hospitality: è un ruolo molto ricercato, da quello che posso vedere, e che deve avere chiaramente delle competenze. Vedo anche che molti giovani che arrivano in cantina sono preparati, sanno cosa vogliono. Magari i numeri sono in calo, ma la qualità dell'interesse è cresciuta: chi si avvicina lo fa con maggiore consapevolezza, anche se non è un tecnico.

Cos'è che l'ha fatta prevalere, vincere, qual è il titolo di miglior sommelier del Veneto secondo lei?

L'anno scorso sono arrivato secondo. Mi dissero: "Mi dispiace", ma io risposi: "Va benissimo così!". Ho riconosciuto dove ho sbagliato. Mettersi davanti ai propri errori è un punto di partenza. Se non sbagli, non impari.
Mi ricordo che quando sono arrivato secondo, sono andato a casa col sorriso, davvero. Ero contento e sapevo dove dovevo migliorare. Ero cosciente dei miei errori. Questa cosa mi ha dato più consapevolezza delle mie debolezze.

E quest'anno quindi che cosa ha cercato di colmare?

Ho lavorato per gestire meglio la mia emozione sul palco. Perché l'anno scorso gli errori che ho fatto erano legati proprio all'emozione.

Cosa rende un sommelier un bravo sommelier?

L'empatia. La capacità di leggere chi hai davanti. Già da come

entra, da come si muove, puoi capire molto. Bisogna distinguere la timidezza dalla chiusura: a volte un cliente appare freddo, ma magari è solo insicuro. Il nostro compito è metterlo a suo agio. Il vino è emozione, sempre. E per suggerire il vino giusto non basta chiedere cosa vuole bere: bisogna capire l'emozione che lo guida, ciò che cerca in quel momento.

È importante anche incuriosire, sorprendere, proporre qualcosa di nuovo. E, in pochi secondi, valutare un altro aspetto cruciale: il potere di spesa. Perché tutto deve essere calibrato, anche l'offerta.

Un messaggio per i giovani che si stanno avvicinando al mondo della sommellerie, dell'hospitality, del vino in generale?

Bisogna mettersi in gioco. Che sia per passione personale o per crescita professionale, il primo passo è buttarsi. Se durante un corso AIS ti chiedono di fare una degustazione, alza la mano. Se ti propongono di salire sul palco, fallo. Non aver paura di sbagliare: ogni errore ti insegna qualcosa, e alla volta successiva sarai più preparato.

Questo è un mondo in cui ci si aggiorna costantemente, dove bisogna essere pronti a mettersi in discussione. Le sfide per il vino oggi sono tante, e servono persone flessibili, curiose, capaci di fare la differenza. E io credo che oggi più che mai ci sia spazio per chi ha voglia di imparare davvero.



Punti chiave:

1. Alberto Toffanello è il Miglior Sommelier del Veneto 2025, con un focus su ristorazione e hospitality.
2. La figura del sommelier si sta evolvendo, diventando fondamentale anche nelle cantine per l’accoglienza e la degustazione.
3. L’empatia è la chiave per un buon servizio, comprendere il consumatore e suggerire il vino giusto.
4. Il settore del vino richiede costante aggiornamento e la capacità di mettersi in discussione.
5. Toffanello invita i giovani a fare esperienza sul campo, non temere gli errori e ad imparare continuamente.