

Enoturismo in Italia: perché i migliori professionisti scelgono l'estero?

scritto da Lavinia Furlani | 13 Agosto 2025



La testimonianza di un professionista del vino, con un curriculum internazionale e multilingue, mette in luce un paradosso italiano: le cantine cercano figure qualificate ma non le assumono. Un'analisi critica di un settore enoturistico che, prigioniero di una mentalità autoreferenziale, perde talenti e competitività, e che necessita di un profondo cambiamento strategico e culturale.

Un professionista ci ha scritto una testimonianza che vale più di molte analisi di settore. Parole che pesano, perché dietro non c'è solo delusione, ma competenza, passione e coraggio.

“Nel 2020 ho lasciato il Brasile, dove ero direttore

commerciale da 10 anni, per realizzare il sogno di lavorare con il vino in Italia. Ho studiato, imparato l'italiano in 6 mesi e mi sono trasferito a Verona. Ho iniziato come cameriere per imparare sul campo, mentre inviavo candidature.

Risultato? In 4 anni, solo 5 colloqui.

Oggi sono sommelier certificato, WSET L3, parlo 5 lingue e lavoro nei Paesi Bassi, in un ristorante 2 stelle Michelin. Ho anche un blog con quasi 200 iscritti in cui parlo (spesso) di vini italiani.”

Un curriculum da far brillare gli occhi a qualunque cantina. E invece? In Italia, nulla.

Cinque colloqui in quattro anni.

Una media che grida al paradosso, se pensiamo alle cantine che ci dicono ogni giorno: “*Non troviamo persone formate*”, “*Abbiamo bisogno di professionisti che parlino lingue e conoscano il vino*”, “*Ci manca chi sappia vendere emozioni, non solo bottiglie*”.

Eppure quando qualcuno bussa alla porta con *tutti questi requisiti*, quella porta resta chiusa. Perché?

L'enoturismo che dice di volere il cambiamento, ma non lo sceglie

Nel nostro lavoro, lo vediamo ogni giorno: l'enoturismo italiano è ancora in gran parte prigioniero di una **mentalità familiare autoreferenziale**, che fatica ad aprirsi a visioni nuove.

L'idea che “in cantina ci lavora solo chi ci è nato” è dura a morire. E così, mentre all'estero si costruiscono esperienze immersive, storytelling multilingue e relazioni che durano nel tempo, qui da noi si continua a pensare che basti un assaggio e un sorriso.

Il problema è che **il mondo si muove veloce**, e l'enoturismo non è più un passatempo, ma un settore professionale in piena crescita, che richiede competenze, strategie, visione internazionale.

Non ci si può improvvisare. Non si può pensare che basti “sapere raccontare il vino” perché si è cresciuti tra le vigne. Serve molto di più.

L'accoglienza come atto economico e culturale

La testimonianza si conclude con un messaggio che va inciso a fuoco:

“Vendere una bottiglia in cantina, con anima e contesto, vale molto più che esportarla senza raccontare la sua storia.”

Ecco il punto. Non è solo una questione romantica o narrativa. È una **questione economica e strategica**. Una bottiglia venduta in cantina a un cliente coinvolto, emozionato, che tornerà e racconterà la sua esperienza, ha un valore relazionale che nessun importatore potrà replicare.

Eppure continuiamo a investire tutto sull'estero, ignorando che **l'accoglienza ben fatta è il marketing più potente** di cui disponiamo.

È il momento del reset

“Concordo pienamente con voi: se volete cambiare è davvero arrivato il momento di un reset.”

Così chiude il suo messaggio il nostro lettore. E io non posso che condividere questa chiamata all'azione.

Il *reset* significa:

- iniziare a **vedere il valore nei professionisti**, non solo nei parenti;
- capire che **accogliere non è un favore**, ma un

- investimento;
- riconoscere che **formazione, lingue, esperienza internazionale** non sono “optional”, ma leve per costruire un turismo del vino credibile e competitivo;
- ammettere che **il cambiamento fa paura**, ma è molto più rischioso restare fermi.

Perché questa testimonianza è uno specchio

Ci sono due modi per leggere questa lettera:

- con fastidio, cercando scuse (“non era il momento giusto”, “forse non era il profilo giusto”, “in Italia è tutto più difficile”);
- oppure con umiltà, come uno **specchio che ci mostra dove stiamo sbagliando**.

Io scelgo la seconda.

Perché dietro ogni professionista respinto, c’è un’occasione persa.

E perché finché continueremo a ignorare il valore di chi vuole portare nuova linfa al nostro settore, continueremo a parlare di enoturismo come di una promessa, **senza mai trasformarla in realtà**.

Punti chiave

- **Professionisti del vino vengono respinti** nonostante le cantine lamentino la loro assenza.
- **Una mentalità familiare e chiusa** ostacola l’innovazione e l’apertura a nuove competenze.
- **L’accoglienza è un investimento strategico**, non

un'attività marginale o un favore.

- **Investire in competenze internazionali** è cruciale per la competitività del settore.
- **Il cambiamento è l'unica via per trasformare l'enoturismo da promessa a realtà.**