

# Come lavorare nel mondo del vino: competenze e ruoli chiave

scritto da Redazione Wine Meridian | 13 Novembre 2023



Il mondo del vino è affascinante e complesso, un universo in cui il gusto e l'arte si fondono con la scienza e l'impresa. Ma per diventare parte integrante di questo settore, è necessario comprendere appieno le competenze richieste e i ruoli specifici che lo rendono così unico. In un arco di poco più di vent'anni, il settore del vino ha subito una trasformazione epocale, aprendo le porte a una vasta gamma di opportunità lavorative. Lavorare nel mondo del vino non significa più solo essere enologo o commerciale; oggi, le opportunità sono infinite, e ogni ruolo è una parte essenziale del puzzle vinicolo.

# **Ma cosa rende davvero peculiare il settore vitivinicolo italiano?**

In Italia ci sono circa 46.000 aziende vinificatrici, ma la stragrande maggioranza di esse produce meno di 15.000 bottiglie all'anno.

**Le aziende che hanno la capacità di investire in risorse umane si trovano generalmente in un intervallo di produzione tra 150.000 e 15 milioni di bottiglie all'anno.** Ma ciò non significa che le aziende più piccole non abbiano bisogno di competenze specifiche; anche le aziende che producono più di 30.000 bottiglie richiedono risorse umane, soprattutto nel reparto commerciale.

## **I ruoli chiave per lavorare nel mondo del vino**

La complessa struttura produttiva del settore ha portato a una diversificazione delle figure professionali ricercate. La scelta del ruolo giusto è fondamentale per evitare "matrimoni sbagliati". Vediamo quali competenze sono richieste in tre tipi di aziende vinicole:

- 1. Aziende medio-piccole e di carattere familiare:** In queste aziende, la flessibilità nei ruoli è essenziale. I valori condivisi, la capacità di riconoscere opportunità e un forte coinvolgimento sono cruciali. Inoltre, la fedeltà e l'attenzione alle relazioni interne sono fondamentali.
- 2. Aziende strutturate di medio-grandi dimensioni:** Queste aziende richiedono una specializzazione elevata. I manager devono essere in grado di navigare in contesti organizzativi complessi, lavorare in modo pianificato e avere forti abilità diplomatiche e di mediazione. Devono

concentrarsi sugli obiettivi specifici del loro ruolo e adattarsi allo stile aziendale.

3. **Aziende “multi-brand”:** In queste situazioni, l'autonomia e l'intraprendenza sono fondamentali. I manager devono essere in grado di comprendere le specificità di ciascuna azienda e di trovare un terreno comune tra di esse. Inoltre, devono focalizzarsi sulle proprie competenze specialistiche, essere disposti a correre dei rischi e possedere abilità commerciali.

Oltre a queste distinzioni nei requisiti manageriali, il mondo del vino offre una vasta gamma di ruoli specializzati, ciascuno con le sue caratteristiche:

- **Il produttore:** Oggi, il produttore deve essere un imprenditore poliedrico, in grado di comprendere tutti gli aspetti del suo business. La capacità di delegare è essenziale per il suo successo.
- **L'enologo:** Non è più solo responsabile del vino, ma deve anche avere eccellenti capacità di comunicazione e relazioni con il mercato.
- **L'agronomo:** Riveste un ruolo fondamentale nella valorizzazione del legame tra il vino e il territorio di produzione. Deve possedere non solo competenze agronomiche ma anche capacità di divulgazione.
- **Le figure commerciali:** Il mercato italiano sta tornando al centro dell'attenzione delle aziende vinicole, rendendo essenziale una rete di agenti e un Responsabile Commerciale Italia con conoscenze specifiche.
- **L'export manager:** Questa figura è cruciale per l'espansione internazionale delle aziende vinicole italiane. Deve conoscere a fondo i mercati esteri e possedere abilità relazionali e di adattamento.
- **Il brand ambassador:** Deve avere competenze di mercato e vendita, oltre a una vasta conoscenza dei prodotti e dei territori di produzione. Si occupa di formare e

affiancare la rete commerciale.

- **L’Hospitality manager:** Questo ruolo promuove visite alle aziende vinicole per trasmettere i valori e la cultura aziendale. Richiede conoscenze nell’incoming turistico, competenza linguistica e capacità organizzative.
- **Il responsabile marketing e l’esperto di comunicazione:** Questi ruoli sono responsabili di leggere i dati di mercato, comunicare il brand e gestire la presenza aziendale sui social media.
- **Ruoli tecnici:** Il settore vitivinicolo richiede anche professionisti con competenze specifiche come cantinieri, potatori, trattoristi e altro.

Per entrare nel mondo del vino, invia il tuo curriculum alla [sezione Talent del sito WinePeople](#) o segui il nostro corso [“Lavorare nel Mondo del Vino”](#) per approfondire le competenze necessarie e acquisire una panoramica completa delle opportunità nel settore.

[Guarda un estratto del corso!](#)