

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!](#)