

Amorim Care, il modello che trasforma il servizio in relazione

scritto da Redazione Wine Meridian | 13 Luglio 2026



Amorim Cork Italia presenta Amorim Care, il modello di servizio costruito attorno al cliente. Attraverso una rete tecnico-commerciale capillare, un laboratorio qualità avanzato e una logistica capace di consegne in 48 ore, l'azienda accompagna le cantine in ogni fase produttiva. L'obiettivo è trasformare ogni contatto in relazione di fiducia, con valori condivisi da tutta l'organizzazione.

C'è un filo che lega ogni attività di Amorim Cork Italia, dalla selezione del sughero alla consegna del prodotto, dalla consulenza tecnica alle attività di laboratorio, dall'assistenza all'imbottigliamento al supporto post-vendita: **si chiama cura**. È attorno a questo principio che

nasce Amorim Care, un modello che mette il cliente al centro e trasforma ogni contatto in un'opportunità per costruire valore, fiducia e partnership durature.

Per la leader nel mercato dei tappi in sughero, la qualità si misura, prima che dalle prestazioni del prodotto, nell'esperienza complessiva vissuta da chi si avvale delle sue chiusure. Una visione che trova oggi la sua espressione più compiuta in un approccio che va oltre il concetto tradizionale di servizio e che punta a costruire relazioni solide, autentiche e di lungo periodo con le aziende vitivinicole. "Il nostro Stile nasce da un principio molto semplice: metterci nei panni di chi ci sceglie e chiederci ogni giorno se ciò che stiamo facendo corrisponde a ciò che vorremmo ricevere noi stessi" spiega **Daniele Stangherlin, direttore commerciale Amorim Cork Italia**. "Abbiamo un desiderio: accompagnare le cantine in ogni fase del loro percorso, anticipandone le esigenze e contribuendo concretamente al successo dei vini":

Questa filosofia ha trovato una traduzione concreta nel **progetto One Voice**, sviluppato per rendere ogni interazione chiara, coerente e orientata alla costruzione della fiducia. Attraverso un'attenta analisi del percorso, sono stati individuati e rafforzati i principali touch point, trasformando ogni momento di contatto in un'occasione di relazione e supporto. Dalla ricezione dell'ordine agli aggiornamenti sullo stato di avanzamento, dalla gestione delle complessità fino alla consegna, il cliente viene accompagnato con comunicazioni tempestive, trasparenti e proattive.

Al centro di questo modello vi è una **rete tecnico-commerciale presente capillarmente** su tutto il territorio nazionale. Professionisti qualificati affiancano le cantine con un approccio tailor made, costruendo percorsi di consulenza su misura in funzione delle caratteristiche produttive, degli obiettivi qualitativi e delle esigenze specifiche di ogni realtà.

Accanto alla consulenza commerciale, viene messo a disposizione **un articolato servizio di supporto tecnico che comprende attività di consulenza direttamente in cantina o presso la sede aziendale**. Un affiancamento continuo che permette ai clienti di confrontarsi con specialisti in grado di individuare le soluzioni più adeguate nelle diverse fasi del processo produttivo.

Un ruolo strategico è svolto anche dal **laboratorio qualità**, attraverso controlli e verifiche avanzate: le attività comprendono analisi fisico-dimensionali, test fisico-chimici, controlli sul prodotto finito e approfondimenti post-imbottigliamento, con il supporto di laboratori accreditati e istituti universitari. Un patrimonio di competenze che contribuisce a garantire affidabilità, sicurezza e performance costanti. Particolare attenzione viene inoltre dedicata alle realtà che scelgono la tecnologia NDtech. Per queste, l'azienda mette a disposizione una figura specializzata che segue direttamente le operazioni di imbottigliamento, offrendo assistenza dedicata e supporto tecnico qualificato per massimizzare l'efficacia della soluzione adottata.

La qualità del servizio si riflette anche nella **capacità di risposta**. Grazie al magazzino italiano e a un'organizzazione logistica efficiente, Amorim è in grado di garantire **consegne esprese entro 48 ore**, assicurando rapidità, continuità operativa e vicinanza concreta alle esigenze delle cantine.

Alla base di questo modello vi sono **i valori che guidano l'azienda: innovazione, benessere, sostenibilità, orgoglio e ambizione**, reinterpretati in una prospettiva cliente-centrica e tradotti quotidianamente in comportamenti concreti orientati all'ascolto, all'anticipazione dei bisogni, alla ricerca di soluzioni e al miglioramento continuo.

La cura del cliente rappresenta quindi il risultato di una cultura condivisa, che coinvolge tutte le funzioni dell'organizzazione. Anche **l'attenzione dedicata alle persone**

che lavorano in azienda (attraverso percorsi di formazione, valorizzazione delle competenze e iniziative orientate al benessere organizzativo) nasce dalla convinzione che solo un'organizzazione coesa e consapevole possa offrire un'esperienza di eccellenza. “Quando un cliente ci sceglie” conclude **l'a.d. Carlos Veloso dos Santos** “non sceglie soltanto un tappo in sughero. Sceglie un insieme di competenze, servizi, relazioni e attenzioni che lo accompagnano lungo tutto il suo percorso. Questo è Amorim Care: trasformare ogni contatto in un'esperienza di valore e costruire, giorno dopo giorno, partnership fondate sulla fiducia”.

Punti chiave

1. **Amorim Care mette il cliente al centro di ogni fase**, dalla selezione del sughero al post-vendita.
2. **Il progetto One Voice rende ogni comunicazione chiara**, tempestiva e coerente lungo tutto il percorso d'ordine.
3. **La rete tecnico-commerciale offre consulenza su misura** direttamente in cantina o in sede.
4. **Il laboratorio qualità garantisce controlli avanzati** con il supporto di istituti universitari e laboratori accreditati.
5. **Il magazzino italiano assicura consegne esprese entro 48 ore** su tutto il territorio nazionale.