Amorim Cork Italia, Daniele Stangherlin nuovo amministratore delegato da gennaio 2027

scritto da Redazione Wine Meridian | 9 Novembre 2026



Da gennaio 2027 Daniele Stangherlin guiderà Amorim Cork Italia come amministratore delegato, succedendo a Carlos Veloso dos Santos, alla guida della filiale per 28 anni. Direttore commerciale e marketing, in azienda dal 2010, Stangherlin punta su continuità, efficienza e vicinanza al territorio. Oggi la società vende 650 milioni di tappi a oltre 3.700 cantine.

A gennaio 2027, un passaggio di vertice che segna una nuova fase nella storia di Amorim Cork Italia, nel segno della continuità e dell'evoluzione. Dopo **28 anni alla guida della**

filiale italiana della leader nella produzione e vendita di chiusure in sughero, **Carlos Veloso dos Santos lascia l'incarico di Amministratore Delegato, passando il testimone a Daniele Stangherlin**, che ha avviato il suo percorso professionale con una rilevante esperienza internazionale e già da 16 anni è parte integrante della realtà Amorim di cui riveste, attualmente, il ruolo di Direttore Commerciale e Marketing.

Con questo avvicendamento, Amorim Cork Italia apre una nuova fase del proprio percorso, facendo leva su una profonda conoscenza dell'azienda, del mercato e dei suoi clienti da parte di Stangherlin, che assume la guida della società portando con sé un'esperienza maturata direttamente all'interno dell'organizzazione e una conoscenza consolidata delle sue persone, del modello di business e delle prospettive di sviluppo. Il passaggio rappresenta al tempo stesso un momento di riconoscimento per il percorso costruito da Carlos Veloso dos Santos e un'evoluzione nella continuità per l'azienda: un nuovo capitolo che parte da basi solide.

«*Daniele lavora con me da 16 anni* – afferma **Carlos Veloso dos Santos** – *avrà il suo stile, ma* ***la cultura di questa azienda l'abbiamo forgiata insieme. Per questo so che la continuità di Amorim Cork Italia è in ottime mani****. Dal 1990, in Amorim, ho avuto la fortuna di costruire in Italia una parte decisiva della mia storia, ho avuto modo di innamorarmi della cultura, dell'atmosfera e della gente. È insieme a queste persone e alle cantine che ci hanno dato fiducia che ho potuto lavorare con passione e diffondere buone pratiche, pensiamo ad esempio alla sostenibilità. Ora è tempo di tornare in Portogallo, vicino alla famiglia di origine mia e di mia moglie: non è un addio al lavoro, ma l'inizio di un nuovo ciclo, in cui continuerò a occuparmi di ciò che mi appassiona, ovvero far crescere il talento e accompagnare il passaggio generazionale nelle aziende*.»

A raccontare in parte i prossimi step aziendali è proprio il

prossimo a.d., Stangherlin: «*Sono in Amorim Cork Italia dal 2010: sedici anni fianco a fianco con Carlos, durante i quali l'azienda ha triplicato volumi e fatturato. Il nostro è stato un connubio naturale tra due stili diversi, uniti dalla stessa attenzione alla creazione di valore e alle persone. Eredito una realtà solida, fondata sui* ***valori di Innovazione, Benestare, Sostenibilità, Orgoglio e Ambizione****, in un contesto vitivinicolo radicalmente diverso da quello in cui ho iniziato, e quindi con sfide complesse. Continueremo a essere il punto di riferimento nelle chiusure in sughero naturale, rendendo i nostri processi ancora più efficienti e guidati da due principi:* ***Amorim Care, l'attenzione al cliente, e Amorim Precision, una presenza più vicina al territorio e una consulenza sempre più specifica per l'enologia****. Raccolgo con orgoglio un'eredità i cui valori continueranno nel tempo*.»

Nel 2000 Amorim Cork Italia vendeva poco più di 80 milioni di **tappi** e **oggi ne vende 650 milioni a oltre 3.700 cantine.** Dietro questi numeri ci sono persone, valori e relazioni costruite nel tempo: è da

qui che riparte l'azienda. Da gennaio 2027, con Daniele Stangherlin alla guida, inizia un nuovo capitolo che nasce dalla stessa cultura e guarda con ambizione alle sfide di un mercato che cambia.

Biografia professionale Daniele Stangherlin

Daniele Stangherlin è cresciuto nel mondo del vino: tra i banconi del bar del nonno materno e le uve del nonno paterno, ha imparato fin da bambino ad ascoltare il cliente, un tratto che ha guidato tutto il suo percorso professionale. Laureato in Finanza Internazionale con specializzazione in Marketing alla Nottingham Trent University, ha completato la propria formazione con diversi percorsi executive, tra cui il CIMBA Executive. La sua carriera inizia negli Stati Uniti, dove

vende Prosecco porta a porta per le strade di New York in un’epoca in cui il prodotto era ancora poco conosciuto. Nel giro di poco tempo diventa brand manager di prodotto e poi Area Manager per il Mid-West Atlantic con base a Chicago, coordinando quattro distributori e una rete commerciale indiretta. Ben 5 anni di esperienza ad alto livello negli States lo portano, al rientro in Italia, a misurarsi con un settore completamente nuovo, quello del trattamento delle superfici, mantenendo il Nord America (Canada incluso) come mercato di riferimento e sviluppando strumenti di differenziazione come il primo campionario portatile di piastrelle, precursore del Cork Book, oggi fiore all’occhiello tra gli strumenti di comunicazione di Amorim Cork Italia. Nel 2010 entra in azienda, appunto, dove in 16 anni affianca Carlos Veloso dos Santos e contribuisce a triplicare volumi e fatturato, in qualità di Direttore Commerciale e Marketing. Con oltre vent’anni di esperienza in mercati nazionali e internazionali complessi, Stangherlin fa della relazione con il cliente e della costruzione del valore di brand i pilastri del proprio approccio. Dal gennaio 2027 assume la carica di Amministratore Delegato Amorim Cork Italia.

Punti chiave

1. **Nuovo amministratore delegato** da gennaio 2027: Daniele Stangherlin guida Amorim Cork Italia, succedendo a Carlos Veloso dos Santos.
2. **Continuità interna:** Stangherlin è in Amorim dal 2010 e oggi ricopre il ruolo di direttore commerciale e marketing.
3. **Crescita in 16 anni:** con Stangherlin al fianco di Veloso dos Santos, volumi e fatturato sono triplicati.
4. **Strategia futura:** Amorim Care per l’attenzione al cliente e Amorim Precision per una consulenza enologica

più specifica sul territorio.
5. **650 milioni di tappi venduti oggi**, contro gli 80 milioni del 2000, a oltre 3.700 cantine.