

Dall'Umbria agli Usa per diventare wine export manager

scritto da Alessia Venturi | 25 Gennaio 2016



Storie di chi del vino ha fatto un'occasione di crescita professionale e rappresenta il Made in Italy nel mondo. La grande passione per il vino è stata un importante stimolo per il giovane umbro Matteo Pastori, che ha lasciato la sua terra (e una carriera universitaria avviata) per fare nuove esperienze formative e lavorative all'estero. Dal conseguimento del diploma come sommelier a Londra, all'apertura in California di una propria società per promuovere vino italiano in tutta la West Coast. La sua dedizione al lavoro e il suo entusiasmo sono le forze motrici che l'hanno spinto ad aspirare a qualcosa di più, diventando brand ambassador del vino italiano in America.

Come si è avvicinato al mondo del vino?

A soli 18 anni mi sono introdotto nel mondo del vino collaborando a degli eventi in Italia per una cantina di Montefalco. Questa esperienza mi ha fatto decidere per questa professione, ho lasciato l'università di economia che

frequentavo a Perugia, puntando ad affermarmi nella parte commerciale del vino. Fu così che iniziai gli studi da sommelier con Ais a Perugia, ma dopo un anno decisi di lasciare la città per seguire dei corsi in Inghilterra.

Di cosa si occupa oggi?

Attualmente sono "Italian Wine Specialist" per l'importatore Lyra Wine, con il quale mi occupo di vendita e promozione in California del nord, staff training e brand ambassador per alcune aziende negli Stati del Nevada e Oregon con il progetto di ampliare nuovi orizzonti.

Inoltre organizzo eventi di promozione sulla West Coast per cantine e consorzi italiani e collaboro come coordinatore durante i corsi sommelier per North American Sommelier Association.

Quali sono le ragioni che l'hanno spinto ad uscire dall'Italia e fare esperienze formative e lavorative all'estero?

Il desiderio di scoprire ciò che il mondo ha da offrire, la voglia di viaggiare, esplorare e relazionarsi con nuove culture, imparare nuove lingue, promuovere la propria terra. Questi sono gli stimoli di cui mi sono nutrito dal primo giorno che ho lasciato l'Italia. Ogni piccola esperienza che ho avuto in questo arco di tempo è stata necessaria per costruire la mia personalità e figura professionale, a partire dagli eventi promozionali in America, ai viaggi in Italia organizzati per i clienti, alle strategie di mercato e di vendita applicate per i diversi mercati.

Su cosa ci si dovrebbe concentrare maggiormente per promuovere il vino italiano all'estero?

Credo molto nella figura del brand ambassador o export manager, che possano presidiare i mercati tramite incontri b2b o eventi promozionali a lungo termine. Malgrado si abbia la fortuna di lavorare con validi importatori, questo non basta per dormire sonni tranquilli! Il rappresentante diretto della cantina svolge un ruolo indispensabile di affiancamento e cura dell'immagine del proprio brand. Dunque il mio consiglio è

quello di selezionare un valido volto della propria azienda e affidarsi a lui per la cura dei mercati.

Quali sono le caratteristiche che bisogna avere per affermarsi come wine export manager?

Caratteristiche fondamentali sono l'ottima padronanza delle lingue, la disponibilità a viaggiare, la conoscenza delle diverse tendenze e regolamentazioni degli Stati da presidiare, auto-motivazione, capacità di relazionarsi con diverse tipologie di persone, saper creare e mantenere un business plan. E sicuramente credere in ciò che si sta rappresentando, mostrando la propria passione e sicurezza. Un consiglio: raccontate storie, gli americani, in particolare, amano ascoltare racconti, soprattutto di vita quotidiana!

E quali attività dovrebbe svolgere un wine export manager per promuovere al meglio il vino italiano?

Le attività variano in base alle dimensioni e la tipologia della propria azienda. Un business plan per l'intero anno ci aiuta sicuramente a progettare al meglio il lavoro scegliendo i periodi giusti per le campagne promozionali e offrendo la disponibilità ad organizzare "walk around tasting", seminari e wine dinner.

Il "Follow up" è inoltre una parte indispensabile di questo lavoro: mantenere i rapporti senza far passar mai troppo tempo. Con tanta concorrenza pronta a rimpiazzare la nostra azienda! Perciò cerchiamo di curare al meglio le relazioni personali con i nostri maggiori clienti, oltre che ad un rapporto lavorativo professionale.

Matteo Pastori si trasferisce a Londra, dove grazie al supporto di Andrea Rinaldi, presidente AIS UK, può diplomarsi ed iniziare la sua esperienza come Sommelier al The Dorchester Hotel.

A Londra ottiene il diploma WSET. In seguito sceglie di trasferirsi in California dove prosegue la sua esperienza da sommelier per un noto ristorante italiano a Los Angeles e collabora con la NASA (North American Sommelier Association).

Attualmente è area manager per Lyra Wine e fondatore di una società che promuove aziende italiane in tutta la West Coast, organizzando eventi mirati per operatori del settore, curando inoltre i rapporti con i vari importatori come Brand Ambassador.