

Raffaele Cani è il nuovo direttore commerciale di Siddùra

scritto da Redazione Wine Meridian | 1 Settembre 2022



Raffaele Cani è il nuovo direttore commerciale di Siddùra. Cani è una figura fondamentale per lo sviluppo dell'azienda agricola gallurese: nato nel 1948 a Santadi, per ben 46 anni è stato un pilastro della storica cantina del paese campidanese, contribuendo alla crescita in maniera sostanziale. Raffaele Cani, dirigente stellato nel mondo del vino in Sardegna, **coordinerà il settore commerciale supportato da Piero Aru, per l'Italia e Marco Montali per l'estero.**

“Conoscevo già Siddùra, sia per l'elevata qualità dei vini comprovata dai successi acquisiti a livello nazionale e

internazionale, sia perché investe tantissimo nella comunicazione – sottolinea Raffaele Cani –. **La cantina è tra le realtà vinicole italiane con più potenziale di sviluppo e crescita.** Ho trascorso una vita intera nel mondo del vino, raramente però mi sono imbattuto in così tanta passione, mista a professionalità e ambizione – racconta Cani svelando qualche dettaglio dell'incontro con Nathan Gottesdiener, proprietario di Siddùra-. Ho accettato la proposta che mi è stata fatta con estremo garbo e convinzione dalla proprietà e **sono molto contento di far parte di questa importante realtà produttiva gallurese**".

Cani lavorerà da subito per potenziare tre aspetti dell'attività commerciale di Siddùra: **il posizionamento dei vini sardi all'interno di un mercato dove c'è grande concorrenza**, la formazione degli agenti, la crescita nel settore Horeca.

Il posizionamento nel mercato. Tra i principali obiettivi di Raffaele Cani e di Siddùra c'è migliorare il posizionamento del vino sardo nel mercato globale: una conquista legata ai successi delle singole cantine e certamente all'elevata qualità del vino. **"Il vino deve essere certamente di alto livello e altrettanto vale per il packaging:** l'immagine è importante, il prodotto deve presentarsi in maniera adeguata. Nella filosofia di Siddùra l'obiettivo è la perfezione: quando vendiamo dobbiamo garantire che tutto fili liscio, dall'inizio alla fine. Solo così una cantina può ambire a raggiungere il massimo prestigio individuale e dell'intero territorio che rappresenta".

La formazione. "Il vino è emozione e va raccontato con trasporto. La bottiglia – spiega Cani – è **frutto dell'impegno di un intero team** che dai campi fino alla cantina, passando per gli uffici, lavora per dare al consumatore finale una sensazione unica. **Un agente è il rappresentante dell'azienda** e deve conoscerla profondamente per raccontarne la storia e la filosofia. I nostri agenti sono una squadra e sono orgogliosi

di farne parte”.

Il potenziamento nel settore Horeca. “Dopo due anni di pandemia, stiamo assistendo felicemente alla rinascita di un comparto di enorme importanza. Le prospettive di crescita sono molto buone: la nostra cantina – afferma Cani – si rivolge agli appassionati, ai clienti più attenti che scelgono il vino in base alle emozioni che sa trasmettere. **Chi beve Siddùra cerca un prodotto che non sia solo da bere, ma a cui affezionarsi.** Di cui parlare, da proporre nelle cene”.

Siddùra coltiva delle ambizioni importanti per il futuro e l'ingresso in squadra di Raffaele Cani consente all'azienda di guardare al domani con grandissima fiducia. E il nuovo direttore ricambia: “Farò tutto il possibile per rispettare il mandato che ho ricevuto dalla proprietà” assicura.