Ti presentiamo i partecipanti dell’ultima edizione del MIV

In quasi 10 anni di **corso in Marketing Internazionale del Vino** abbiamo visto che il **background personale e professionale dei partecipanti** alle varie edizioni è estremamente variegato. Nel comporre la classe pensiamo che questo sia un grande **punto a favore del corso.**

Ti presentiamo Clotilde, Vittorio e Reina, che hanno voluto **condividere con noi la loro esperienza** all’edizione del corso che si è appena conclusa!



“Dopo aver fatto esperienza per qualche anno in un’azienda legata all’industria cartacea, volevo approfondire il mondo del vino, soprattutto per tutto quello che riguarda la parte commerciale, ecco perché ho scelto di iscrivermi al corso”

Clotilde gestisce da qualche anno una piccola produzione di vino in provincia di Lucca. Iniziata per passione dalla sua

famiglia, dopo la conclusione del corso in Marketing Internazionale del Vino ha in progetto di strutturare l’azienda dal punto di vista commerciale, di aumentare progressivamente gli ettari di produzione e sviluppare l’azienda dal punto di vista dell’hospitality con varie attività di enoturismo.

“Durante la lezione di Francesco Minetti (CEO di Wellcom) sulla comunicazione e Il digital marketing, mi sono resa conto della preparazione che si nasconde dietro ad un progetto di marketing ben riuscito e dietro la costruzione dell’identità di un’azienda vitivinicola di successo”



“La mia famiglia fa vino da 3 generazioni, avevo quindi voglia di dare il mio contributo all’azienda grazie a un punto di vista più fresco e giovanile. Volendo costruire una base di marketing ho scelto il corso su consiglio di amici e conoscenti”

Vittorio respira il vino da sempre nelle due aziende di famiglia situate tra Romagna e Chianti Classico. Dopo aver partecipato al corso in Marketing Internazionale del Vino ci racconta di avere una prospettiva più ampia e completa sul mondo del vino, grazie anche agli esempi e alle analogie legate al marketing di settori diversi da quello del vino, come ad esempio quello della moda.

“Mi ricordo in particolare della lezione di Giorgio Fragiacomo (Global Sales Director di Querciabella) che ci ha mostrato come tecniche antichissime di oratoria e retorica, siano perfettamente conservate e immediatamente applicabili per parlare efficacemente in pubblico, soprattutto davanti a una platea legata al business del vino”



“Ho lavorato per un periodo in ristoranti e come responsabile di un’enoteca. La mia passione per il vino cresceva e dopo aver conseguito il diploma da sommelier ho deciso che volevo fare un passo in più, iscrivermi al MIV è stata una decisione spontanea che ho fatto su consiglio di una cara amica”

Reina, dopo aver studiato lingue e aver conosciuto da vicino il mondo della ristorazione, si è posta l'obiettivo di crescere e conoscere aspetti diversi di un settore che la appassiona e che conosce da sempre. Durante il corso in Marketing Internazionale del Vino, ha avuto l'opportunità di espandere il suo network di contatti nel mondo del vino e ha colto un'opportunità lavorativa nell'ambito dell'ospitalità in un'azienda di Bolgheri.

"Del MIV ricordo la prima lezione di Giampiero Bertolini (CEO di Biondi-Santi), che ci ha subito fatto cambiare prospettiva riguardo al mondo del vino, mostrandoci come il posizionamento del brand sia importante per comunicare e quindi vendere il vino"

SCARICA LA BROCHURE DELLA PROSSIMA EDIZIONE