

D'ALESIO DISTRIBUZIONE, AGENTI IN TOUR PER IMMERGERSI NELLA FILOSOFIA DELLE AZIENDE DEL CATALOGO

23 Novembre 2022

di **Marcella Pace**



PESCARA – Un tour attraverso quattro aziende vinicole del catalogo per conoscerle da vicino e imparare a raccontarle meglio, cogliendone filosofia ed essenza progettuale. Ad organizzarlo è stato **Giovanni D'Alesio** con la sua D'Alesio Distribuzione, il progetto di distribuzione di piccole realtà artigianali vinicole, posizionate nel canale horeca, tra enoteche e ristoranti, della fascia Adriatica che va dall'Emilia Romagna fino al Molise.

Alcune settimane fa, il team di agenti provenienti da Abruzzo, Molise, Marche ed Emilia

Romagna, ha fatto una full immersion di due giorni, andando a visitare 4 aziende tra Veneto e Lombardia. “Abbiamo fatto dei cambiamenti sulla forza vendita – spiega l'imprenditore a *Virtù Quotidiane* – e abbiamo deciso di fare una riunione per toccare con mano e conoscere produttori e luoghi in cui si fanno i vini. Ognuno dei produttori ha una storia e un'identità chiara”.

La prima tappa del viaggio ha toccato la cantina Daniele Piccinin in provincia di Verona, dove il gruppo ha potuto visitare vigneti e azienda. “Abbiamo fatto una degustazione alla cieca – racconta – con i rossi, giocando con le varie annate. È stato un pranzo didattico molto interessante, con l'inserimento di prodotti che abbiamo portato dalle nostre regioni di provenienza”. All'assaggio anche bianchi d'annata che hanno mostrato “il potenziale di invecchiamento dei vini di Daniele. Abbiamo potuto assaggiare una bolla rosata in anteprima a base di pinot nero che senz'altro è il cavallo di battaglia di Piccinin”.

La seconda tappa della prima giornata ha toccato Tregnago a Verona nell'azienda Tasi, realizzata su una “vecchia cava di marna, con i vigneti dei rossi impiantati dentro la cava. Questo terreno conferisce ai vini una mineralità e una sapidità speciali”.

Qui, la cena è stata preceduta da una riunione della forza vendita per analizzare obiettivi raggiunti, futuri e prodotti che al momento rappresentano il punto di forza del catalogo, dove la bollicina la fa da padrona. La degustazione ha riguardato tutti i vini Tasi, “con i bianchi a base di garganega in versione ferma e bollicina con garganega macerata. E poi la parte dei rossi di Valpolicella classico, Superiore, Ripasso e Amarone, accomunati dalla caratteristica unica del terreno che spicca”, analizza Giovanni.

La seconda giornata si è sviluppata nel bresciano da Nicola Gatta a Gussago e l'azienda Cherubini.

“Con Nicola abbiamo un rapporto di amicizia che ci lega – confessa -. Mi faceva piacere portare gli agenti perché avessero modo capire che il suo progetto è ambizioso, che non si vuole fermare a quel tanto che ha già raggiunto, ma ci ha fatto capire che vuole continuare ad alzare l'asticella. A Gussago Gatta ha diviso il terreno in cru, per esaltare le sue peculiarità”. L'assaggio per gli agenti è stato sulle nuove sboccature di tutte le referenze di Gatta, fino ad Arcano che riposa sui lieviti per 180 mesi.

Prima di andare all'ultima tappa del giro, il pranzo si è svolto nell'agriturismo il Colmetto, “dove c'è una grande attenzione alla materia prima e alla presentazione dei piatti. Una nuova visione dell'agriturismo”.

La quarta azienda visitata è stata Cherubini con il produttore Mattia che ha raccontato “dove nascono i suoi spumanti, con un progetto dove l’artigianalità e il territorio sono portati alla massima espressività – continua D’Alesio -. Per raccontare al meglio questo catalogo, occorre conoscere e condividere la passione dei produttori che sono all’interno di esso. Dobbiamo essere i primi ad innamorarci dei prodotti che raccontiamo per far innamorare i nostri clienti”.

LE FOTO



pubbliredazionale