Edoardo Freddi International e Vinopunto3 uniscono le forze nel progetto Vini Al Cubo

20230411105105edoardofreddi-1-f17ccaf1

Accelerare la crescita delle aziende vinicole e favorire lo sviluppo del business sul mercato domestico: è questo l'obiettivo di **Vini al Cubo**, progetto nato dalla sinergia tra **Edoardo Freddi International** e Vinopunto3.
Le due imprese si uniscono per mettere a fattor comune le competenze individuali con lo scopo di **creare la prima rete commerciale nel settore vitivinicolo** che possa agevolare le aziende nella penetrazione sui mercati e **rafforzarne il coordinamento dei canali di vendita, sia nel segmento Horeca che nel commercio al dettaglio.**

Strutture, esperienze e risorse umane condivise per creare network e rafforzare il successo delle singole realtà imprenditoriali: questo lo spirito del nuovo modello di sviluppo commerciale di Vini al Cubo, a cui le aziende vinicole italiane possono fare riferimento per la **gestione delle reti commerciali e che si pone con un ruolo di leadership a livello nazionale.**

Coordinatore della divisione commerciale è **Patrizio Gorini**, fondatore di Vinopunto3 che, con la sua trentennale esperienza nel settore vinicolo, ricopre il ruolo di direttore commerciale di rete. Il comparto è strutturato con manager di area operanti sul territorio per garantire una copertura capillare sui mercati sia in termini geografici che di canali di vendita (Horeca, dettaglio, vendita online, distribuzione specializzata, duty free & travel retail nazionale).

La struttura commerciale è organizzata in modo articolato e solido, con un back office che fa capo a Edoardo Freddi International e Vinopunto3, entrambe incaricate di **supportare e sostenere lo sviluppo del business e le necessità del pre e post-vendita**. Vini al Cubo prende vita, infatti, come partner per le aziende vinicole che scelgono di esternalizzare la gestione dei flussi commerciali, in modo da garantire ai diversi stakeholders un controllo organico e trasparente in termini di ordini, vendite, fatturazione e incassi, continuando nel contempo ad amministrare internamente il proprio network di agenti e clienti.

Vini al Cubo, in continua espansione, **comprende un portfolio di produttori molto prestigiosi,** tra cui Azienda Agricola Pratello, Cantina Caldaro, San Patrignano, Castello di Cigognola, Tenute SalvaTerra, Marchesi di Barolo, Piero Mancini, Lea Winery, Tenuta Travaglino, Villa Saletta e Vivera, ed altre in divenire.

“Io e la mia squadra abbiamo accolto questa sfida insieme a Edoardo e alla sua struttura, con la volontà comune di unire le due realtà per apportare una soluzione significativa e innovativa che possa supportare le aziende nella gestione del comparto commerciale vinicolo. Condividere esperienze e creare network consente di creare una sinergia vincente per superare le difficoltà e aiutarsi reciprocamente -afferma **Patrizio Gorini**, fondatore di Vinopunto3.
Si tratta di una nuova importante avventura professionale per Edoardo Freddi, CEO dell’omonima società, che da anni si conferma come realtà unica per il settore enologico italiano nel mondo. *“Ho deciso di intraprendere una nuova sfida* – spiega **Freddi** - *unendo le forze con un’altra impresa che stimo molto: creare un network di esperienze e competenze condivise penso possa rivelarsi una scelta vincente per aiutare e sostenere i progetti imprenditoriali di piccoli e grandi produttori vinicoli italiani di qualità”.*