Sabatini Gin nel portfolio Compagnia dei Caraibi per conquistare il segmento Horeca

20240402174314vanity4-ac079863

Oltre a Rum Dictador, tra le **new entry primaverili del catalogo Compagnia dei Caraibi** c'è **Sabatini Gin**, il distillato nato nel 2015 da un'idea dell'omonima famiglia cortonese.

Una collaborazione questa, siglata con un **contratto dalla durata quinquennale** con rinnovo automatico per altri cinque successivi, che permetterà a Compagnia dei Caraibi di introdurre nel suo portfolio un'eccellenza italiana apprezzata e riconosciuta tra i **top player del gin,** e nel contempo a Sabatini di legarsi a un **player strutturato**, capace di adeguarsi velocemente alle nuove dinamiche di mercato, con una **capillarità distributiva su tutto il territorio nazionale** e una expertise consolidata in materia di brand building.

La proprietà e gestione del brand Sabatini resteranno saldamente nelle mani della famiglia di Cortona nelle stesse modalità di lavoro applicate a tutti gli oltre venti distributori che ha nel mondo. Con un **piano condiviso** su cui lavorare e un **canale di comunicazione aperto** che permette di reagire in tempi veloci a ogni necessità e opportunità, Sabatini dà quindi fiducia a Compagnia dei Caraibi ritenendolo **il giusto interlocutore per accompagnare il brand** verso l'anniversario dei dieci anni dalla fondazione.

"Sabatini gode di una ottima brand equity ma in passato ha avuto difficoltà di penetrazione nel territorio e nei vari canali commerciali, soprattutto Horeca. Lavoreremo quindi per ***colmare questo gap distributivo*** *e parallelamente, col supporto del team di Compagnia dei Caraibi, avremo come focus piani marketing che ci permettano di incrementare ancora più la nostra brand equity, aumentando le attività sia trade che consumer e consolidando il nostro posizionamento come premium gin",* ha detto **Enrico Sabatini**, co-founder e General Manager dell'azienda, anticipando qualcosa sulle mosse da attuare nell'immediato futuro.

“Dal punto di vista commerciale, ci concentreremo sulla penetrazione dell’On Trade, con particolare ***focus sull’Horeca****, lavorando alla selezione di locali flagship e sviluppando una distribuzione capillare grazie alla rete agenti attiva in tutta Italia. Presidieremo inoltre il* ***canale dell’e-commerce****, accorciando le distanze tra brand e consumatore finale. Infine svilupperemo* ***iniziative rivolte alla bartender community****, col supporto strategico del nostro team advocacy, per consolidare la presenza nel settore e* ***creare un legame più forte con i consumatori****”,* ha aggiunto **Juri Persiani**, Chief Commercial Officer a guida dell’area sales e marketing di Compagnia dei Caraibi.