Cattel spinge sul canale alberghiero con l’hotel specialist Marco Zonato

20250616134806marcozonato-cattel-aa992225

Cattel intende ampliare il suo business - la distribuzione di prodotti food e non food - nel settore alberghiero con il nuovo **hotel specialist** Marco Zonato. A lui il compito di studiare e sviluppare strategie mirate, interfacciandosi tra acquisti e vendite, per cogliere nuove opportunità di mercato e **migliorare l’offerta complessiva**.

Attualmente **l’hôtellerie rappresenta circa l’11% del business dell’azienda veneta**, con una forte presenza nel nordest, e in particolare lungo il litorale dell’Alto Adriatico, dove l’attività è però fortemente legata alla stagionalità. Secondo i dati **ISTAT**, il settore del food&beverage genera il 28% del fatturato degli hotel, con un giro d’affari di circa 3,5 miliardi di euro. Rappresenta pertanto un elemento chiave per valorizzare le strutture ricettive, specialmente in quelle di alta gamma (la tipologia su cui il settore alberghiero sta puntando maggiormente negli ultimi tempi).

Uno studio di **Scenari Immobiliari**, supportato **Federalberghi e Confindustria Alberghi**, dichiara inoltre che il 40% degli hotel in Italia è dotato di ristorante: ben 13.000 strutture dove il food&beverage contribuisce al fatturato ricettivo con una percentuale che varia tra il 25% e il 40% del totale. Il settore alberghiero ha, dunque, un potenziale di crescita ancora tutto da esplorare per Cattel, che si accinge a conquistarlo dotandosi di una **strategia ad hoc** e avvalendosi della collaborazione di una nuova figura: l’hotel specialist **Marco Zonato**, la cui consolidata esperienza nel settore della ristorazione e delle vendite porta con sé competenze strategiche e una visione innovativa, fondamentali per affrontare le sfide di un mercato in continua evoluzione.

«*La nostra strategia mira a destagionalizzare il business e a espandere fortemente la quota attuale rappresentata dagli hotel* - ha affermato il direttore vendite **Giandomenico Baita** -. *Lo faremo, puntando su un’offerta più diversificata e su un approccio trasversale, che coinvolga anche le strutture di alta qualità e le catene alberghiere di tutto il Nord Italia*».

Quello di Cattel risulta un passo importante nel suo percorso di crescita, rafforzando così la propria presenza nel settore e contribuire a creare esperienze sempre più significative e trasversali per i propri clienti, ristoratori e albergatori.