);

AISOPOS® LA VOCE DELL'IMPRENDITORE (https://www.aisopos.it/)

Trimboli Wines, una passione supportata da una indubitabile competenza

By: Michele Salvia () On: 15 Gennaio 2020

Categorie: Senza categoria (https://www.aisopos.it/category/senza-categoria/) 1

Incontriamo Francesca Trimboli, Andrea Briano e Mauro Mirgovi, tre amici che, partendo da diverse storie imprenditoriali e professionali, hanno costituito la società di distribuzione di Champagne e vini francesi Trimboli Wines:

"Le radici della azienda, seppur di recentissima costituzione, affondano in profondità nel terreno rappresentato dal mondo del vino. Trimboli Wines nasce nel 2018 ma, come amo raccontare a tutti, già con 57 anni di storia del vino francese in Italia alle spalle. Tutto si spiega con un cognome, anzi con un nome e cognome, quello di mio padre Antonino Trimboli, classe 1922, vero pioniere nella distribuzione dello Champagne e dei vini francesi in Italia sin dal 1961" racconta Francesca Trimboli "Dopo un' infanzia ed una giovinezza trascorsa a Milano dove mio nonno gestiva una sartoria, mio papà cominciò ad occuparsi del commercio di vino, fino al 1961 solo italiano, ed in seguito ad una lunga serie di viaggi in Francia diventò il primo *talent scout*, nel mercato italiano, dei Cru della Champagne, dei piccoli *Vigneron* della Loira, dei *finage* di Borgogna e dei poliedrici *terroir* dell'Alsazia.

Antonino Trimboli

Tornava in Italia – ricorda Francesca – con carichi di bottiglie, tanta conoscenza e un'idea di vino, in pieno boom economico, a dir poco avveniristica, incentrata sulla qualità del vigneto e dell'uomo che lì andava a raccogliere l'uva: in poche parole, un pioniere dei *terroir".*

Visto che il suo tesoro di conoscenze, scoperte e assaggi non è mai stato svelato completamente al mondo enoico, perché Antonino Trimboli è ed è sempre stato geloso di alcune delle sue creature che ha tenuto tutte per sé, in una *selezione delle selezioni*, la Trimboli Wines idealmente ne prosegue il cammino, raccogliendo ancora una sola piccola parte di questo tesoro.

da sx Francesca Trimboli, Andrea Briano, Mauro Mirgovi

Un'operazione non priva di difficoltà, proprio per la riluttanza più o meno celata del patriarca Antonino Trimboli nel rivelare tutti i suoi segreti d'Oltralpe, nonostante a prendere il testimone di tanta qualità sia stata la sua stessa figlia.

"Trimboli Wines – interviene Andrea Briano, maestro assaggiatore e redattore di importati guide enoiche nazionali – intende portare avanti un modello di distribuzione dei vini francesi basato sull'uomo al di là del vigneto e non sul *brand* o sulle suggestioni delle mode. Un modello di distribuzione veloce, moderna e quasi sartoriale delle singole referenze, l'essenza più profonda, genuina e alta del vino francese, come non mai in Italia".

Montrachet ad aprile

Montrachet a giugno

Per far questo, Trimboli Wines ha scelto di partire con un catalogo limitato ad una decina di produttori, eccellenze nelle rispettive aree vitivinicole, per poi progressivamente crescere attingendo al tesoro di Antonino, percorrendo le strade del vino, calcando le terre dei Cru alla (ri)scoperta di quella unicità nelle pieghe dei dettagli che nel mondo del vino è ancora troppo spesso una novità.

"Nell'ottica di ottimizzare il servizio alla clientela HoReCa a cui la Trimboli Wines si rivolge – afferma Mauro Mirgovi, anima amministrativa e trait d'union tra i vari settori operativi dell'azienda – è stata compiuta la scelta di esternalizzare tutta la logistica, intesa non solo come trasporti, ma anche come gestione delle giacenze, affidandola ad una ditta specializzata che si occupa di tutta la filiera operativa, dal ritiro del prodotto presso il produttore in Francia, al disbrigo delle pratiche doganali e fiscali legate all'importazione, dalla conservazione delle preziose bottiglie in un ambiente a temperatura controllata, fino alla consegna al cliente finale. Il tutto rispondendo agli ordini, o meglio, alle istruzioni impartite dai nostri uffici e consentendoci di concentrarci sul nostro core business".

Per fornire un servizio più capillare alla clientela, diffusa sull'intero territorio nazionale, è in via di costruzione una rete vendita costituita da agenti di zona, tutti specificatamente formati sulle peculiarità della proposta enologica e commerciale. "È un processo che occupa parecchio tempo ed energie, ma – conclude Francesca – noi crediamo molto nella nostra singolarità e vogliamo che i nostri ambasciatori sul mercato ne colgano e ne tocchino con mano l'essenza, per trasmettere ai nostri clienti il valore ed il significato della nostra *selezione delle selezioni*".

Michele Salvia

Michele Salvia ()

Nato a Ischia nel 1984, laureato in Restauro dell'Architettura, affascinato dalla storia e dai suoi

monumenti, percorro anche la strada dell'insegnamento. Appassionato da sempre di teatro mi diletto in quest'arte con una compagnia teatrale amatoriale. "Gli uomini si volgono a guardare ai giorni dell'infanzia come alla maggiore felicità, perché quelli erano i giorni del maggiore incanto, della maggiore semplicità e della più forte immaginazione." (cit. John Ruskin)

Tags:

Alsazia | Andrea Briano | Antonino Trimboli | Borgogna | champagne | Francesca Trimboli | Loira | Mauro Mirgovi | Trimboli Wines | vini francesi

Condividi questo post su:

0 0 0