El Tequileño聘请Rick Tigner，领衔拓展美国分销网络

Jackson Family Wines前首席执行官将加强El Tequileño与分销商的合作，该品牌2025年在美国销量达63,000箱。

2026年10月7日星期三



Paradise Spirits周二表示，Jackson Family Wines前首席执行官Rick Tigner已加入El Tequileño领导团队。随着这一龙舌兰酒品牌寻求拓展在美国及其他市场的分销，Tigner将为其提供助力。

公司表示，Tigner将带来全球销售、分销商管理、市场进入战略和品牌发展方面的经验。Paradise Spirits称，他的工作重点将是增强商业能力、巩固分销商关系，并协助引领El Tequileño拓展美国及部分国际市场。

此次任命正值El Tequileño在美国市场快速增长之际，不过其当前基数仍相对较小。据Shanken News Daily援引Impact Databank的数据，该品牌2025年在美国的销量达到63,000箱，较此前三年左右增长

约两倍。由于消息来源将这一增幅描述为大约三倍，因此此前的对比数据也只能视为近似值；若按销量增至三倍计算，那么约三年前的销量应接近21,000箱。这意味着该时期销量增加约42,000箱，年化增幅约为44%。

63,000箱这一数字是此次高管任命的背景数据，并非10月公布的最新销售情况。报道没有披露销售额、定价数据或季度明细。尽管如此，销量增长清楚地说明了Paradise Spirits为何要引进一位在商业执行和分销商关系方面经验丰富的资深高管。

Paradise Spirits创始人兼总裁Wayne Henuset在随任命公告发布的声明中表示，Tigner了解打造长青饮品品牌的各个环节，从产品本身到分销商合作和消费者联系。Henuset称，在公司寻求延续近期势头、迈入其所认为的下一阶段增长之际，Tigner的经验和判断将发挥重要作用。

对El Tequileño而言，此次任命时机重要。在美国烈酒行业，供应商的增长往往取决于品牌管理批发商关系、市场覆盖范围以及产品从生产商到零售商的流通路径的能力。Paradise Spirits表示，Tigner在这些领域的经验是公司邀请他加入领导团队的一个关键原因。

Tigner在公司公告中表示，El Tequileño具备支持长期国际增长的特质。他提到了品牌的真实性、龙舌兰酒的品质、投入其中的所有者，以及植根于家族与产地的品牌故事。他还表示，看好这项业务未来的发展机会。

Shanken News Daily在报道此次聘任时，将El Tequileño称为Impact的“Hot Prospect”龙舌兰酒品牌。该媒体表示，Tigner在Jackson Family Wines长期任职后加入El Tequileño。Jackson Family Wines是美国知名葡萄酒公司之一，此次任命让El Tequileño获得了一位拥有跨市场、跨渠道工作经验的高管。

El Tequileño由Don Jorge Salles Cuervo于1959年创立，在La Guarreña蒸馏厂生产。报道未披露公司2026年更多运营细节，但Paradise Spirits明确表示，此次领导层调整是更广泛的品牌拓展商业覆盖计划的一部分，旨在延续其截至2025年在美国箱装销量的大幅增长。