

in collaborazione con



Master in International Marketing & Sales Communication

SALES TRANSFORMATION PER I MERCATI INTERNAZIONALI

La sales transformation è un processo pervasivo che sta toccando tutte i settori, dal btob al btoc. Nei mercati globali il fenomeno si articola ulteriormente, rendendo necessari approcci trasversali tra vendite, marketing e comunicazione nella gestione integrata dell'esperienza cliente. Attraverso dei casi reali, durante il convegno si discuteranno modalità operative per gestire il cambiamento in corso, facendo leva sia sulle nuove competenze di sales & marketing, sia sul ruolo della tecnologia e delle strategie digitali per i diversi mercati.



16.00 Registrazione e welcome coffee

16.30 Inizio dei lavori

Roberto Marelli

Development Director, Kilometro Rosso

Luca Pellegrini

Prof. Ordinario di marketing, Università IULM

Daniela Corsaro

Prof. Associato di marketing e vendite, Università IULM

17.00 Discussione

Alessandro Gerlotti, Francesco Di Sarno

**Sales Director Region Southern Europe,
Regional Food & Beverage Sales Manager, DNVGL**

Andrea Monti

Sales Director, Sei Laser

Marco Marcone, Tommy Mazzon

**Regional Vice President Alliances & Channel Italia,
Account Executive, Salesforce**

Daniele Vaglietti

**Managing Director Sales & Marketing,
IMS technologies group**

Alessandro Livrea, Marco Giusti

Country Manager, Major Account Executive, Akamai

18.30 Conclude i lavori

Daniela Corsaro

Giovedì 13 Giugno

Ore 16.00 | Gate 4 - Edificio "Centro delle Professioni" | Kilometro Rosso - Via Stezzano, 87 (BG)