



MILANO, 16.05.2018

SALES CONTENT MANAGEMENT E PERFORMANCE COMMERCIALE

ore 17.30 - Sala lettura Libreria Egea, viale Bligny 22 - Milano

Sulla base dei risultati di una ricerca condotta dal Commercial Excellence Lab su un campione di 773 manager, daremo risposta alle seguenti domande:

- # Quali tipi di sales content sono presenti nelle aziende?
- # Quanto sono utilizzati, padroneggiati e ritenuti utili dai commerciali?
- # Cosa possono fare le aziende per stimolare l'adozione dei sales content da parte dei venditori?
- # Che impatto hanno i sales content sui risultati?

Nell'affrontare questi argomenti, si metteranno a confronto le esperienze concrete ed i key learning di aziende di successo in vari settori e potrai intervenire nella discussione.

Speakers:

GIORGIO MIGLIARINA, Direttore Divisione Enterprise Vodafone

VITTORIO PERFETTI, Direttore Commerciale Luxottica

MARTINO INCARBONE, Regional Trade Marketing Manager Hilti

Seguirà aperitivo.



YOUR COMMUNITY OF MANAGERIAL IDEAS, NETWORKING AND EVENTS