



## NEWS

## Convegno "Sales Force & Retail Strategies". Sconto del 10% per i lettori di Eccellere.

**A Milano, un convegno Marcus Evans sulle strategie per aumentare i profitti e contenere i costi di una rete di Vendita di successo.**

*di Nicolò Occhipinti*

Sales Force & Retail Strategies sarà un momento di incontro esclusivo attraverso il quale si avrà la possibilità di confrontarsi tra esperti di levatura internazionale. L'evento fornirà la chiave strategica per riuscire a capire come conquistare una posizione solida nei mercati nazionali e per poter affrontare la sfida globale. Si analizzeranno le caratteristiche sul potenziale del territorio, le strategie commerciali legate anche alle politiche di pricing e si forniranno le risposte alle domande sulle conquiste di nuovi canali di vendita.

Come investire sulla forza vendite? Selezionarla, gestirla e motivarla per l'eccellenza della rete sia entro che oltre i confini nazionali. Quali sono le potenzialità della Sales Force Automation? Su quali strumenti e soluzioni è necessario investire per massimizzare i profitti?

L'evento, con il suo approccio esclusivamente innovativo, garantirà risposte concrete e d'avanguardia capaci di darci gli strumenti chiave per rimanere competitivi e diventare leaders del mercato.

La prima conferenza italiana di MarcusEvans sul Sales Force & Retail Strategies rappresenterà l'occasione per:

- **SVILUPPO DEI CANALI COMMERCIALI** con la partecipazione di: Pedro Soro di Premium Brands, Silvia Tagliaferri di Cathay Pacific Airlines, Vittorio Maffei di Lastminute.com
- **PIANIFICAZIONE COMMERCIALE STRATEGICA** con la partecipazione di: Stefano Gargiulo e Samantha Marani di Maggiore Rent, Antonio Moccia di Fastweb, Marco Pratolongo di Star Hotels
- **STRATEGIE DI SVILUPPO COMMERCIALE NEL CANALE BUSINESS TO BUSINESS** con la partecipazione di: Francesco Fasoglio di 3M Touch Systems, Paolo Cervini di Philips Lighting
- **SALES FORCE: TERRITORIO E SEGMENTI DI MERCATO** con la partecipazione di: Giuseppe D'Antonio di UBI Banca, Gianluca Lancellotti di Sorgenia
- **AUMENTARE IL POTENZIALE DELLA SALES FORCE E DELLA RETE VENDITA** Luca Mammoli di Whirpool Italia, Federico Sforza di Unicredit, Mario Silvano autore di Vendita in Azione e Come Ottenere il Massimo dalla Vendita, Francesco Pivetta di Gruppo Industriale Busnelli
- **NUOVE OPPORTUNITA' E SVILUPPI DELLA SALES FORCE AUTOMATION (WI-SALE)** con la partecipazione di Gianmarco Cattaneo di Gabetti

Relatori:

Gianluca Lancellotti  
Direttore Vendite e Sviluppo Commerciale  
Sorgenia

Vittorio Maffei  
Country Manager Italia  
Lastminute.com

Antonio Moccia  
Direttore Vendite Business  
Fastweb

Mario Silvano  
Autore  
Vendita in Azione edito da Il Sole 24 Ore  
Autore  
Come Ottenere il Massimo dalla Vendita  
edito da Franco Angeli

Luca Mammoli  
Sales Director Free Standing  
Whirlpool Italia

Francesco Fasoglio  
European Marketing Manager  
3M Touch Systems

Stefano Gargiulo  
Direttore Generale  
Maggiore Rent

Samantha Marani  
Marketing & Retail Manager  
Maggiore Rent

Federico Sforza  
Assistant to the General Manager - Strategic  
Projects Manager  
Unicredit

Giammarco Cattaneo  
Direttore Rete Vendita  
Gabetti Spa

Pedro Soro  
Direttore Commerciale  
Premium Brands

Paolo Cervini  
Direttore Vendite Trade Channel  
Philips Lighting

Francesco Pivetta  
Direttore Generale  
Gruppo Industriale Busnelli

Giuseppe D'Antonio  
Responsabile Clienti Privati  
Direzione Retail UBI

Silvia Tagliaferri  
Direttore Commerciale  
Cathay Pacific Airways

Marco Pratolongo  
Direttore Vendite  
Star Hotels

Per maggiori informazioni sul programma, **clicare qui**.

Per scaricare la brochure con la scheda di iscrizione scontata del 10% per i lettori di Eccellere, **clicare qui**

1-8-2007

LINK ALLA NEWS:

[www.eccellere.com/rubriche/news/news.asp?id=95](http://www.eccellere.com/rubriche/news/news.asp?id=95)

I testi rimangono proprietà intellettuale e artistica dei rispettivi autori. 2010 -



I contenuti di **Eccellere** sono concessi sotto la **Licenza Creative Commons Attribuzione - Non commerciale 3.0 Unported**. Ulteriori informazioni sono disponibili alla pagina **Note legali** ([www.eccellere.com/notelegali.htm](http://www.eccellere.com/notelegali.htm)).