

# **BtoB Marketing Forum 2019**

**Giovedì 23 Maggio 2019**

## **08:30 Registrazione dei partecipanti**

## **09:30 Saluto di benvenuto**

Massimo Giordani, Presidente - AISM

## **09:35 Marketing vs Sales? L'alleanza vincente nel data driven multichannel B2B marketing**

I trend del marketing B2B

Marketing, Comunicazione e Vendite: uniti per la lead generation e soddisfazione del cliente

Andrea Boaretto, Esperto e Consulente di marketing -

## **09:45 Il Marketing B2B in Italia: trend, opportunità, innovazione**

Presentazione dei risultati dell'8a edizione dell'Osservatorio sul Marketing B2B

Andrea Boaretto, Esperto e Consulente di marketing -

## **10:00 Customer engagement: misurare e ottimizzare le strategie di demand generation, customer acquisition e customer retention**

L'importanza del Lead Management per il B2B: dalla generazione delle opportunità alla vendita

Account Based Marketing: profilazione dell'approccio per migliorare efficienza ed efficacia delle azioni di marketing

Customer Engagement, Ecosistemi Multicanale e Content Strategy nel B2B

Venditore 4.0 e Marketing Multicanale: l'alleanza tra marketing&sales per aumentare la customer satisfaction

Maikol Soares, Chief Digital Officer - Cippà Trasporti

Simona Bianco, Global Brand Advocacy Manager - ILLVA Saronno

Ron Benvenuti, CEO - Fontimedia

Fabio Canzini, Account Manager - Diennea

Massimiliano Ceravolo, Director Professional Imaging & B2B Sales. Imaging Technologies & Communication Group - Canon Italia

Michela Parziale, Digital Consultant Manager - Diennea

Niccolò Zuffetti, Marketing Manager - Cribis

### **11:35 Coffee break**

### **11:55 Roundtable: B2B marketing skills in the MARTECH Age**

Marketing Automation, Real Time marketing, Data management Platform, personalizzazione dei contenuti: solo slogan o vere applicazioni nel B2B?

Intelligenza Artificiale, Chatbot, Realtà Aumentata, Big Data: quali sono le opportunità e quali le chimere per il B2B?

Quali competenze nel nuovo paradigma di marketing B2B?

Quali cambiamenti nel business model dell'aziende B2B?

Valentina Todaro, Communication & Web Manager - Atlas Copco Italia

Gianluca Ventruto, CEO - Alecsandria Comunicazione

Marco Bagalini, BIS Demand Manager - Angelini Farmaceutici

Laura Zordan, Digital Transformation Specialist - Zambon

### **12:45 What's Now, What's Next in B2B Marketing**

La consumerizzazione del B2B Marketing

Lo shifting verso valle delle aziende B2B

Trend tecnologici e applicativi

Guido Di Fraia, Prorettore alla Comunicazione e all'Innovazione - Laboratorio Intelligenza Artificiale IULM AI LAB, Università IULM

### **13:00 BtoB Marketing Award 2019**

Business International, in collaborazione con l'Osservatorio sul Marketing BtoB nell'ambito del BtoB Marketing Forum, ha istituito il premio per le imprese che nell'ultimo biennio hanno realizzato progetti innovativi in ambito BtoB.

Premiano:

Fabio Canzini, Account Manager - Diennea

Andrea Boaretto, Esperto e Consulente di marketing -

Niccolò Zuffetti, Marketing Manager - Cribis

Massimo Giordani, Presidente - AISM

### **13:20 Chiusura dei Lavori e Lunch**

**Organizzato da :**



**Sponsor :**



**Con il patrocinio di :**



**Partner Tecnologico :**



## Media Partner :

