

# Head of Sales

Venerdì 12 Giugno 2020

## 09:15 Matchmaking time and 1to1 meeting

### Power Sales Session 1

## 09:45 Opening

Le Menta(bi)lità strategiche per la Formazione, l'Engagement e le Performance”

Chairman:

Eleonora Saladino, Psychologist, Author of the book "DNA delle Vendite" -

Enrico Bertolino, Attore - Formatore - Founder, EnricoBertolino

## 10:05 Sales engagement and inspiration

Come motivare la rete vendita per aumentare produttività, fatturato e profittabilità per un successo sostenibile.

Eleonora Saladino, Psychologist, Author of the book "DNA delle Vendite" -

## 10:30 Roundtable/Session Conversation with 3 CSO

Le vendite erano già in trasformazione. Con il Covid questo processo è stato probabilmente accelerato. Cosa cambia per le aziende e come le imprese stanno gestendo il cambiamento. Quanto le tecnologie digitali potranno aiutare il processo di trasformazione e porsi al servizio della vendita?

Chairman:

Daniela Corsaro, Professore Associato di Marketing e Vendite - Università IULM

Luca Simonassi, Direttore Commerciale e Trade Marketing - Coca Cola Sibeg Sicilia

Emiliano Adamo, Sales Director - Unes Supermercati

Niccolò Zuffetti, Marketing Manager - Cribis

Marco Piantanida, Amministratore Delegato e Managing Director - Haribo Italia

## 11:00 Spotlight by Sponsor Cribis

Niccolò Zuffetti, Marketing Manager - Cribis

## **11:15 Break**

### **Power Sales Session 2**

## **11:25 SALES Transformation: The Italian Job**

La trasformazione delle vendite: costruire relazioni per ricostruire fiducia  
evoluzione dei contesti di business e socio-culturali e impatto sulle vendite  
ruolo della tecnologia nel processo di costruzione della relazione  
una roadmap per guidare la sales transformation post covid19

Daniela Corsaro, Professore Associato di Marketing e Vendite - Università IULM

### **Power Sales Session 3**

## **11:45 Retail Trend Industry post Covid-19**

Marco Zanardi, Presidente - Retail Institute Italy

Daniela Corsaro, Professore Associato di Marketing e Vendite - Università IULM

## **11:55 SALES Development**

Sales Mapping

Dal perché il cervello è più performante utilizzando il pensiero visuale ad esempi pratici di applicazione di strumenti come le Mappe Mentali, utilizzate da 250 milioni di persone in tutto il mondo, per organizzare, comunicare e innovare.

Giulia Comba, Esperta in comunicazione relazionale e facilitatrice nei processi di cambiamento -

## **12:25 Spotlight by Sponsor Diennea**

Strategia sul contatto: un nuovo modo di fare business con i clienti

Elisabetta Bruno, Chief Digital Officer - Diennea

### **Power Sales Session 4**

## **12:40 Top Covid-driven priorities for Head of Sales**

Rivoluzione o semplicemente una rivolta?

I cambiamenti si propagano attraverso il linguaggio, la scelta delle parole, degli atteggiamenti delle immagini.

L'importanza e l'impatto che acquistano social media é enorme. La possibilità di contagio è forte. L'informazione è una delle priorità globali, alla stessa stregua del cambiamento climatico, con cui confrontarci. Bisogna prenderne coscienza per il lavoro che facciamo e che faremo. Il post virus ci farà attribuire significato diversi a termini quali: globalizzazione, tempo, distanza, prossimità, promiscuità, ma soprattutto alla parola fragilità e ha messo a nudo l'ossessione del cambiamento a tutti i costi. Uno scenario dove chi non si adatta è destinato a scomparire dal mercato o, nel migliore dei casi, finirne ai margini e la differenza la farà la nostra capacità di proporre strategie di approccio al cliente, ai mercati, al prodotto con una logica completamente diversa a cominciare dall'uso del linguaggio.”

Beppe Carrella, Founder and Senior Partner - BCLAB

**13:10 Q&A Session**

**13:30 End of conference**

**Organizzato da :**



**Technical Partner :**



**Media Partner :**

