

Head of Sales 2022

Venerdì 24 Giugno 2022

09:00 Registrazione e welcome coffee

09:45 Apertura dei lavori ed introduzione alla giornata a cura del chairperson

I cambiamenti nei mercati e contesti sociali hanno reso evidente come incertezza e volatilità non siano fattori contestuali ed episodici, ma elementi ricorrenti nell'agire di impresa. Le vendite sono uno degli ambiti più toccati dalla trasformazione in corso, proprio per il loro ruolo di interfaccia tra l'organizzazione interna e l'ecosistema esterno. Nonostante però i sales leader siano consapevoli che una trasformazione è in atto, come rendere nella pratica le vendite antifragili rimane una questione ancora non trattata e su cui non vi sono delle roadmap specifiche. Questo va di pari passo con la crescente importanza delle sales operations a supporto dei processi di vendita e sales management. L'intervento spiegherà come costruire dei programmi di sales enablement che connettano strategia ed operations con un focus sui seguenti aspetti

Tools tecnologici a supporto della gestione dinamica del funnel, del decision making data-driven, dell'adaptive sales prospecting e forecasting

Nuove competenze di vendita

Content, attraverso contenuti cross-funzionali, visuali, adattabili alle diverse modalità comunicative e utilizzo di topic emergenti (rischio, etica, sostenibilità sociale)

Nuove metriche di misurazione del sales success e kpi

Processi a supporto dell'allineamento interno, del coordinamento esterno

10:10 Insight: Advanced Sales Strategies: nuovi strumenti e tools avanzati per le vendite

10:30 Tavola Rotonda – Incertezza e complessità come leve per l'innovazione: le nuove sfide per i direttori vendite

Strategie, nuovi modelli organizzativi e processi a supporto delle vendite

11:00 Coffee Break & Networking

11:30 Keynote Speech

11:45 Tavola Rotonda - Antifragile sales transformation

L'approccio sistemico per la trasformazione delle vendite: nuove competenze, ongoing training, metriche e kpi per la misurazione del sales success

12:30 Insight by partner

12:50 Tavola rotonda - Gli strumenti per gestire l'incertezza ed il cambiamento del sales enablement

Tool digitali, strumenti di predizione, intelligenza artificiale

13:30 Chiusura dei lavori

Media Partner :



Sponsor Tecnico :

