

“Sales Tech & AI Summit – The digital impact in B2B”. La tecnologia alleata delle imprese per crescere sui mercati: se ne parla lunedì 3 luglio al Fortino Napoleonico a Portonovo (ore 14:30)

Il summit, organizzato all'interno del progetto Erasmus + Splash guidato dall'Università Politecnica delle Marche e in collaborazione con gruppo di ricerca SaleScience, è il primo in Italia dedicato ad esplorare l'impatto del digitale e dell'intelligenza artificiale nel sales management e nel personal selling.

Un panel di dieci relatori esperti internazionali, tra cui accademici, professionisti del settore vendite e responsabili di funzioni commerciali, si confronteranno sulle ultime ricerche, sulle strategie più efficaci e sulle tendenze emergenti che stanno ridefinendo il panorama commerciale.

L'evento si aprirà con i monologhi dei Prof. Deva Rangarajan (Francia), Prof. Karina Burgdorff (Danimarca), Prof. Pia Hautamaki (Finlandia), Prof. Christian Stadlmann (Austria), Prof. Pauliina Airaksinen-Aminoff (Finlandia) che racconteranno come la tecnologia ha cambiato il modo di fare impresa ed organizzare le vendite in Europa.

A seguire una tavola rotonda con Annalisa Aceti di Rizzoli Education, Alessandro Bianchi di Lucart Group, Nicola Di Giusto di Vianova, Leonardo Forzoni di Canon Medial System e Claudia Taddei di Biesse Group, incentrata sulla gestione dei processi di trasformazione digitale nelle loro aziende e sulla “crisi di talento” nelle organizzazioni commerciali. Modera l’incontro Silvio Cardinali, professore associato di Marketing e Sales, Dipartimento di Management – Università Politecnica delle Marche.

Non mancheranno, inoltre, occasioni di networking per aiutare imprenditori e manager a stare al passo con i tempi.