

EVENTO

Sales Transformation: dal modello commerciale all'esecuzione operativa

Metodologia, organizzazione e tecnologia a supporto di una gestione più efficace di clienti, pipeline e performance di vendita

30 Settembre 2026 | h 16:00 - 18:00

Kilometro Rosso Innovation District

Via Stezzano, 87 - Bergamo

Gate 4 - Centro delle Professioni

EY

Shape the future
with confidence

in collaborazione con



The better the question. The better the answer. The better the world works.

Sales Transformation: dal modello commerciale all'esecuzione operativa

In un contesto competitivo sempre più complesso, la capacità di governare il processo commerciale rappresenta un fattore chiave per la **crescita** e la **sostenibilità del business**.

Nel corso dell'evento in collaborazione con *Zoho*, analizzeremo come un **approccio integrato** consenta di migliorare la gestione dei clienti, aumentare l'affidabilità della pipeline e rendere più efficaci le attività commerciali.

Un'occasione per approfondire **metodologie**, **strumenti** e **casi concreti**, comprendendo come trasformare il CRM da semplice repository di dati a **leva strategica per la crescita** e il governo delle performance di vendita.

Evento **gratuito**, iscrizione **obbligatoria**.
Per info: faas@it.ey.com

Agenda

16:00	Welcome coffee e accrediti
16:30	Introduzione ai lavori e survey introduttiva <i>Moderatore</i>
16:35	Sales Transformation & Implementation Alessandro Burlini, Manager <i>EY</i>
17:15	CRM & Advanced Features Francesco Orazi, Channel Partner Manager - Italy & ROE <i>ZOHO</i>
17:55	Wrap-up, survey finale e chiusura lavori Alessandro Burlini, Manager <i>EY</i> Francesco Orazi, Channel Partner Manager - Italy & ROE <i>ZOHO</i>
18:00	Aperitivo di networking