



Università degli Studi
di Verona

niederdorf
ITALIA srl

Sales Manager – Il Manager delle vendite

Giovedì 16 marzo, 2006 – ore 10,00 – 12,30

Aula M2 - Sede Universitaria Santa Maria Nova (Contrà Mure San Rocco 41 - Vicenza)

IL MANAGER DELLE VENDITE

Giovedì 16 marzo 2006
ore 10.00 – 12.30

Aula M2 - Sede Universitaria Santa Maria Nova
(Contrà Mure San Rocco 41 - Vicenza)

PROGRAMMA

- Apertura e moderazione
Prof.ssa **Paola Signori**
Dipartimento di Studi sull'Impresa, Facoltà di Economia e Commercio,
Università degli Studi di Verona.
- Evoluzione del Profilo del Sales Manager
Massimo Gilmozzi, Niederdorf Italia
- Evoluzione nella distribuzione con i gruppi d'acquisto
e le nuove sfide nella gestione della rete vendite
Dott. **Enrico Celin**, Idroteam, Padova
- Il ruolo del Sales manager nelle aziende Business to
Business vs. Business to Consumer: gestione delle
risorse e nuovi approcci nei canali di vendita
Dott. **Leonardo Rizzotto**, Petrolvilla, Trento
- L'evoluzione della leadership commerciale: il caso di
un'azienda Italiana in un contesto globale
Dott. **Marco Cohen**, Global Display Solutions, Cornedo VI
- Global Sourcing
Prof. James R. Stock, PhD University of South Florida

Tavola rotonda: Questions & Answers. In questa fase
verrà utilizzata una tecnologia di televoto per
coinvolgere attivamente i partecipanti.

Niederdorf Italia srl
Via Maiella 18 - 37132 Verona
Tel. 045 892 20 00
Fax 045 892 02 45
niederdorf@niederdorfitalia.com
www.niederdorfitalia.com

Università degli Studi di Verona
Stage e Orientamento al Lavoro
Via San Francesco 22
37129 Verona
Tel. 045 8028787, 045 8028287
Fax 045 8028484
stage@univr.it
www.univr.it

