

Abbiamo il piacere di invitarLa a partecipare al Convegno:

## Le *practice* di business intelligence nella funzione Marketing & Sales

“applicare le tecniche proprie della BI all’area Marketing & Sales è possibile? e come?”

Venerdì  
30 OTTOBRE 2009  
Ore 8.45

Presso il prestigioso e suggestivo  
**Albergo dell’Agenzia**  
in via Fossano, 21, a Pollenzo - Bra (CN)

Per informazioni e prenotazioni:  
[I.ballauri@biosmanagement.it](mailto:I.ballauri@biosmanagement.it)

Evento in collaborazione con:

**accedis**  
Strategia e gestione d’impresa



*Al termine dell’incontro, sarà nostro gradito ospite per un ricco buffet a base di Presidi SlowFood e un’interessante visita guidata alla Banca del Vino*

**N**egli ultimi anni stiamo assistendo ad una trasformazione radicale della funzione marketing, che ha abbandonato la veste di ufficio-che-si-occupa-della-pubblicità e si è evoluto in una disciplina “trasversale”, che influisce sull’area vendite, sul sistema di gestione della qualità, sul post-vendita e sul controllo di gestione.

**D**a quest’ultimo, in particolare, sta mutuando sia la metodologia di analisi, sia gli strumenti informatici che queste analisi rendono possibili.

**E**cco allora comparire nel marketing il concetto di business intelligence, che si adatta perfettamente alle nuove esigenze di questa disciplina.

**M**a quali sono i vantaggi di questa trasformazione? Quali gli investimenti per sostenerla, quali le modalità per attuarla?

### Agenda dei lavori:

- 8.45 Registrazione dei partecipanti e welcome coffee
- 9.20 Evoluzione della Business Intelligence nella funzione Sales & Marketing Settori a confronto: Food & Beverages, Automotive, Banking, Health Care, Utilities...
- 10.10 Come ottenere il pieno controllo del Budget: metodologie e soluzioni
- 11.00 Tavola Rotonda: Quando nasce in un’azienda l’esigenza di creare la funzione Business Intelligence? Quali funzioni aziendali possono adottarla come base di analisi?
- 12.15 Dibattito e conclusione dei lavori

### Interverranno come relatori:

il **Dott. Marco BENEDETTI**, Direttore Commerciale e Marketing in primarie aziende del settore Food & Beverages;

il **Dott. Fabio GHI**, CEO di Bios Management; Team Leader in progetti di Corporate Performance Management presso Aziende Industriali e Multinazionali, Utilities, Istituti di Credito, Aziende Sanitarie...

il **Dott. Andrea ALFIERI**, Marketing Manager di BOARD International, ha già svolto la medesima attività per Datasys e IBM, e si occupa oggi dello sviluppo commerciale della piattaforma BOARD.

Hanno dato la loro adesione e interverranno nella Tavola Rotonda direttori commerciali di primari istituti di credito, di aziende del settore utilities, sanità, food & beverages, nonché di società quotate.