

PROGRAMMA CONVEGNO

8:45 Registrazione Partecipanti

Introduce e modera la giornata **Carlo Alberto Carnevale Maffè**

9:30 **NEWS OF THE FUTURE: LE SFIDE STRATEGICHE PER L'INFORMAZIONE B2B**

Carlo Alberto Carnevale Maffè, Docente Strategia Aziendale
BOCCONI UNIVERSITY SCHOOL OF MANAGEMENT

9:45 **Presentazione Ricerca Realizzata in Esclusiva da Doxa L'INNOVAZIONE E IL FUTURO DEL MARKETING B2B: COSA NE PENSANO LE AZIENDE**

Massimo Sumberesi, Head of Department
Marketing Advice **DOXA**

● SMART CONTENT PER SMART BUSINESS

10:15 **TAVOLA ROTONDA CON DIRETTORI MARKETING PRESENTAZIONE CASE HISTORY PROGETTI DI COMUNICAZIONE INTEGRATA B2B**

Luigi De Michele, Marketing Manager Premium Horeca & Spirits BU **COCA COLA HBC ITALIA**
Francesca Frattini, Marketing Manager **PTC**
Maurizio Giovanelli, Direttore Marketing **GRUPPO NOVELLINI**

11:00 **CONTENT IS THE RING: QUALI STRATEGIE EDITORIALI DIGITALI PER CREARE BUSINESS OPPORTUNITY**

Cristina Pianura, Direttore Business Unit Publishing and Advertising **TRIBOO**

● LEAD GENERATION: COME ATTIVARE INNOVATIVE STRATEGIE DI MARKETING

11:30 **L'E-COMMERCE B2B. PERCHE' (E COME) E' IL PUNTO DI PARTENZA PER FARE LEAD GENERATION SUI SOCIAL MEDIA.**

Andrea Boscaro, Partner **THE VORTEX**

12:00 **IL DIGITAL MARKETING COME DRIVER PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE**

Gianluca Borsotti, CEO **MISTER WORKER®**

12:30 **INSIDE CONVERSION MARKETING - Workshop**

Luca Targa, CEO **INSIDE** Agenzia di comunicazione, web e digital strategies

..... LUNCH

● BIG DATA: COME CREARE VALORE CON I DATI

14:15 **COME LA GESTIONE DEI DATI STA CAMBIANDO LE AZIENDE**
Francesco Mapelli, Responsabile Area Data Visualization, Analytics and Machine Learning
CEFRIEL - POLITECNICO DI MILANO

14:45 **COME GESTIRE I DATI PER MIGLIORARE LA RETE COMMERCIALE - Workshop**
Carlo Caporizzi, CEO **GMDE**

● INTELLIGENZA ARTIFICIALE

15:15 **COME L'INTELLIGENZA ARTIFICIALE CAMBIERA' LE FUTURE STRATEGIE DI MARKETING**
Fabio Foglia, Docente **TALENT GARDEN INNOVATION SCHOOL**

15:45 **L'INTELLIGENZA ARTIFICIALE PER IL MIGLIORAMENTO DEI PROCESSI CRM IN AMBITO B2B - Workshop**
Moreno Callea, Small & Medium Business Sales Manager **MICROSOFT ITALIA**
Federico Favero, Partner **ALTITUDO**

16:30 **FINE LAVORI**