



Key Account and Sales Excellence Club

ITALIA - 2025

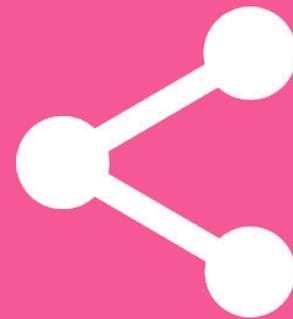
In collaborazione con:

Sole
24 ORE
Formazione

OBIETTIVI DEL CLUB



LEARNING



SHARING



NETWORKING

IL PROGRAMMA DEL CLUB

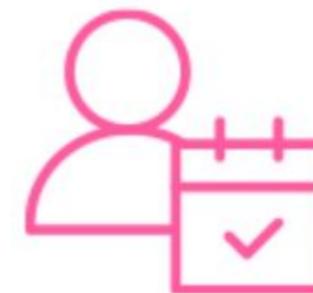
5 INCONTRI ANNUALI



2 Apericena
Expert Speaker
Networking



2 Webinar
Tavole rotonde virtuali
Esposizione temi e
discussioni



SIMPOSIO ANNUALE
Best practice sharing
Networking
Keynote speakers

TIMELINE

2025



1° WEBINAR
6 Marzo

Mario Bencivinni
(Nestlé):
"IA per la Vendita"



1° APERICENA
1 Aprile

Andrea Grassi
(Daikin):
Mercati B2B2C



SEMINARIO
6 Maggio

Con:
Daikin, Medtronic, Sonepar,
Nestlé, 3M



2° WEBINAR
10 Giugno

Rami Joseph:
"Sistemi di incentivazione"



2° APERICENA
7 Ottobre

Marc Robert:
Social Selling con
LinkedIn

Webinar e Apericena: SPEAKER E TEMI



Mario Bencivinni

Global eCommerce Emerging Channel
Lead @Nestlé HQ

“Intelligenza Artificiale applicata
in Sales e Marketing”



Andrea Grassi

Head of Marketing & Communication
@ Daikin

“Un focus sui mercati B2B2C”



SIMPOSIO: SPEAKER E TEMI



Eric Van Antwerpen

**Global Business Development
@ Making Science**

“Ottimizzare il programma KAM globale per rompere la mentalità dei silos tra le BU”



Max Walker

**Director, Strategic Account
Management EMEA Medtronic**

“Errori da evitare durante la costruzione di un programma KAM”



SIMPOSIO: SPEAKER E TEMI



Claudio Vecchiato

**Director - Product Owner Lead (CRM)
Sonepar**

“Case Study di un CRM come strumento strategico”



Judith Garcia Galiana

**Global Business Consultant,
Senior VP @ 3M (Retired)**

“Change Management nella funzione Commerciale”



Webinar e Apericena: SPEAKER E TEMI



Rami Joseph

CO. C.E.O Yissum

Applied Management Systems

“Come allineare i sistemi di incentivazione agli obiettivi aziendali”



Marc Robert

Managing Partner

@ Halifax Consulting

“Social Selling con LinkedIn”

ATTIVITÀ



RIUNIRE

I principali esperti e manager nella trasformazione delle vendite B2B

CREARE

Un forum, tra le aziende italiane e i professionisti delle vendite, per lo scambio di idee e networking sulle loro sfide di crescita



ARGOMENTI CHE VERRANNO DISCUSSI



Condivisione di *best practices*

- Scelte organizzative per l'implementazione di una strategia KAM
- Sviluppo delle competenze e networking
- Strumenti e tecnologie a supporto del processo
- Vendita sostenibile del valore
- Approccio sostenibile KAM: Come co-creare progetti sostenibili con partner strategici

ARGOMENTI CHE VERRANNO DISCUSSI

Tendenze e Tecnologia

- Innovazioni software emergenti e casi di studio o impatto e sfide dell'implementazione
- L'impatto dei cambiamenti omnichannel sulle funzioni di vendita e marketing
- Il ruolo delle funzioni vendite e KAM nello sviluppo di iniziative congiunte di sostenibilità a valle con i loro partner





Chi può partecipare?

- Sales and Marketing Directors
- Strategic or Key Account leaders
- Sales Excellence Leaders
- Commercial Leaders
- Business Development
- HR Director

CHI È HALIFAX?

HALIFAX

È una società specializzata nella formazione commerciale internazionale e nella gestione delle vendite B2B e del KAM.

Halifax Consulting è presente in tutto il mondo con:

- 20 anni di esperienza
- filiali in Francia, N. America, LATAM, Asia e N. Africa
- oltre 200 clienti attivi
- più di 75 moduli di e-learning
- più di 100 consulenti fidelizzati



RECENTI PARTECIPANTI AL KAM CLUB IN FRANCIA

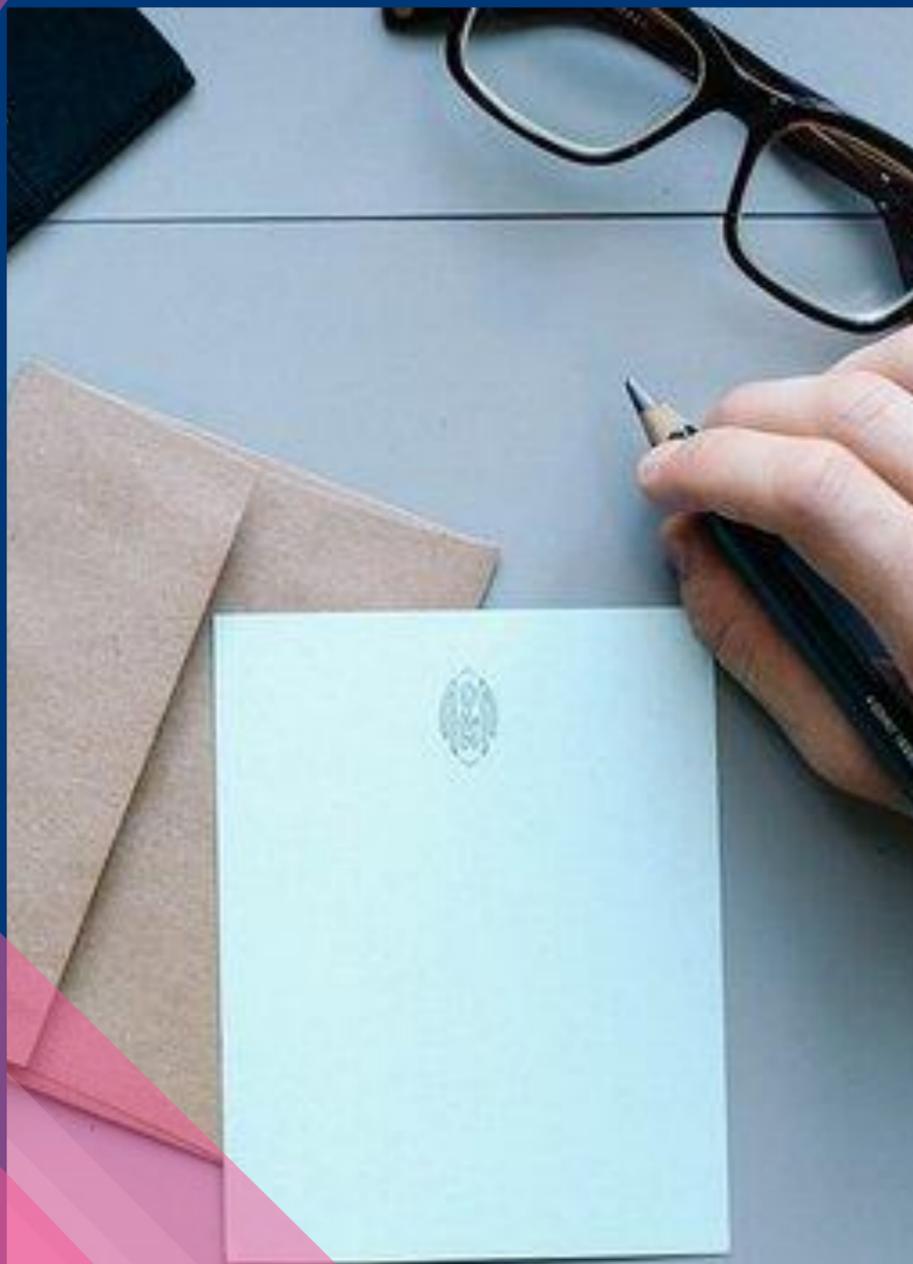


PUBBLICAZIONI RECENTI:



I nostri partner accademici:





QUALI SONO I MIEI IMPEGNI?

- Quota anno 2025 € 1.200
- Partecipazione regolare e attiva

Vuoi saperne di più?

CONTATTA IL NOSTRO TEAM



[Prenota qui la tua Call di introduzione](#)

+39 335 526 3298

marketing@halifax-consulting.it

Grazie!

KAM CLUB ITALIA - 2025



In collaborazione con:

