




Evoluzione del servizio ai Reseller

mercoledì 22 febbraio 11:00 – 12:00

Il rapporto tra il grossista e i propri reseller può apportare valore e un beneficio win-win che va ben oltre la semplice fornitura di materia prima.

 Cosa può offrire un grossista ai suoi reseller per garantire reciproca efficienza?

 Qual è il livello ottimale di automazione vs controllo?

 Quali sono gli strumenti che possono contribuire maggiormente alla generazione di valore per entrambi?

 Come conciliare necessità operative e strategiche diverse?

Per creare una partnership di successo l'efficientamento dei processi e la qualità dei servizi ad alto valore aggiunto offerti sono la chiave di volta. Come farlo? Grazie a **Reseller.next**, il portale web nato per fidelizzare i reseller, automatizzare le operations ed erogare servizi aggiuntivi.

Moderatore: Eleonora Campi, PR&Events Manager

Matteo De Carli

Product Line Manager Trilance

Il dialogo tra reseller e grossisti è oggi efficiente?

Matteo De Carli

Product Line Manager Trilance

Cosa aspettarsi nel futuro. Quali sono le opportunità di evoluzione nel rapporto tra reseller e grossista?

Alessandro Forni

Senior Business Analyst Trilance

Macro funzionalità di Reseller.next

Guido Guelfo Giomi

Product Manager Trilance

Utilizzo di TC2.next: Application to Application per automatizzare il dialogo con i distributori e il SII

Alessandro Forni

Senior Business Analyst Trilance

Differenziarsi oltre la fornitura di materia prima: i servizi ai reseller

ISCRIVITI