

# Guida di sopravvivenza ai nuovi processi di vendita nel B2B

Il ruolo delle persone e della tecnologia  
per ridisegnare i processi di vendita e  
attrarre nuovi clienti.

Iscriviti  
all'evento



Per informazioni

**Giuseppe Semeraro** - [giuseppe.semeraro@webit.it](mailto:giuseppe.semeraro@webit.it) - 3381541552

Presso: Cesena Fiera, Via Dismano 3845 - 47522 Cesena (FC)



SINERGIE

Incontro realizzato nell'ambito di



CONFINDUSTRIA  
**CONNEXT**