

Sales Management Pillars: strategie di vendita da tenere a mente



Lunedì 17 giugno, ore 17.00
Aula C012 - Via Carducci, 28/30
Online, su piattaforma Microsoft Teams
Università Cattolica del Sacro Cuore

Modera

Federico BIRAGHI, Regional Sales Director presso Fortinet
e docente di Sales Management

Intervengono gli Alumni e le Alumnae del Master

Stefano AVESANI, Area Sales Manager presso Pharmathek
Veronica DELL'ERA, Key Account Manager presso TIM
Elena GARINI, Key Account Manager presso Fastweb
Gianluca NITTI, Key Account Manager presso Fastweb

Evento on line

Per partecipare scrivere a:

✉ master.sales@unicatt.it

☎ 02 72342814

ALMED - Alta Scuola in Media,
Comunicazione e Spettacolo
Via Sant'Agnese, 2 - 20123 Milano



UNIVERSITÀ CATTOLICA del Sacro Cuore
CENTRIMARK
| Centro di Ricerche di Marketing



**UNIVERSITÀ
CATTOLICA**
del Sacro Cuore