

# 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](mailto: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