

11:30-13:30 LA OMNICALIDAD COMO VENTAJA COMPETITIVA		
11:30 - 11:40	Introducción a la sesión	Jesús Corrochano Director Comercial, Altim Gustavo Amorim Director de Marketing SAP España y Portugal
11:40 - 11:55	The Digital Consumer. You better be ready	Sian Smith EMEA Marketing Head, SAP
11:55 - 12:25	El ciclo del Customer Engagement a través de la omnicidad	Rubén Cid Responsable Soluciones Customer Engagement, SAP Jesús Martínez Responsable de Soluciones de Comercio Omnicanal, SAP
12:25 - 12:35	Un comercio electrónico personalizado para cada cliente. Caso de éxito en Fidelity	Ricardo Fernández Director de Marketing y Comunicación, Fidelity Juan Antonio Trevejo Socio y Director de Soluciones SAP, Altim
12:35 - 12:55	Eficacia y productividad en los equipos de ventas. Caso de éxito en Ursa (Uralita)	Testimonial de Isidre Porqueras Head of Commercial and Business Development, Ursa (Uralita) Francisco Sola Gerente de Proyectos Cloud Sales, Altim
12:55 - 13:15	Calidad en la atención al cliente y eficacia en la gestión de incidencias. Caso de éxito en Elix Polymers	Ellie Taylor Customer Service Manager en Elix Polymers Carlos Pimentel Gerente de proyectos Cloud Services, Altim
13:15 - 13:20	Conclusiones y Networking	Jesús Corrochano Director Comercial, Altim

Con el patrocinio de:



Con la colaboración de:

