



La fotografia dell'e-commerce B2B e B2B2C in Italia. Il ruolo e la mappa dei marketplace B2B. I nuovi servizi di Digital Payment e Fintech per il B2B. I casi di successo e gli esperti.

Durante l'evento potrai partecipare alla plenaria live della mattina con venti ospiti, ai sette workshop tematici live nel pomeriggio, interagire e chattare con tutti i partecipanti, chattare con i relatori, discutere dei temi chiave dell'evento nelle chat tematiche, visitare le pagine e i contenuti degli exhibitor, fissare video call e video meeting direttamente sulla piattaforma dell'evento, scaricare il report dell'evento con anche la mappa di 200 marketplace B2B e 22 casi di successo.

COME PARTECIPARE Registrati al Sito di Netcomm <https://www.consorzionetcomm.it/>. Dopo aver confermato la registrazione al sito, pre-iscriviti all'evento nell'apposita pagina. Pochi giorni prima dell'evento riceverai tramite email il link per accedere al sito dell'evento. Per supporto tecnico per la registrazione s.gargantini@consorzionetcomm.it.

GOLD SPONSOR



SPONSOR



MEDIA PARTNER



AGENDA NETCOMM FOCUS LIVE - B2B DIGITAL COMMERCE 2020

09:30 | Lo scenario e i trend del B2B Digital Commerce in Italia

Roberto Liscia *Presidente Netcomm*

Mario Bagliani *Senior Partner di Netcomm Services*

09:45 | Digital B2B: tra l'integrazione e la collaborazione di filiera

Paola Olivares *Direttore Osservatorio Digital B2B, Politecnico di Milano*

10:00 | Il marketplace come leva di digitalizzazione delle imprese

Marco Pizzoni *Country Manager Italy, Lemon Way*

Jack Ibanez *Marketplace Specialist, Wizaplace*

10:15 | Tavola rotonda Modelli e casi di successo nel B2B Digital Commerce

Modera: **Giulio Finzi** *Senior Partner di Netcomm Services*

Intervengono:

Marina Bongiorno *CEO Bongiorno Antinfortunistica*

Elisabetta De Salvia *CEO and Co-Founder Hotelify*

Fabio Firinu *Product & Publisher Manager LinkedIn @WebAds*

Davide Muci *CEO e co-founder di DoctorShop*

Riccardo Porta *Business Development & Marketing di MyBank*

Matteo Zilocchi *Responsabile Comunicazione ed Eventi di Promos Italia*

11:15 | L'evoluzione dei pagamenti digitali B2B per ottimizzare la relazione tra Seller e Buyer

Eugenio Taddeo *Sales & Partnerships Manager, Cards & Digital Payments Nexi*

11:30 | Tavola Rotonda Modelli e strumenti per la trasformazione delle filiere B2B

Modera: **Mario Bagliani** *Senior Partner di Netcomm Services*

Intervengono:

Ilaria Tiezzi *CEO Brandon Group*

Paolo Pezza *Sales Director Manetti & Roberts - Bolton Group*

Giovanni Sorreca *South East Europe Digital Business Transf. & eComm Leader di 3M*

Matteo Tarroni *Co-founder di Workinvoce*

Andrea Bosio *CEO Zero11*

Federico Rossi *autore di "Marketing e comunicazione digitale per il B2B" e consigliere UNA*

12:30 | Export nel mondo con Alibaba.com

Luca Curtarelli *Head of Business Development Alibaba.com*

12:45 | Amazon Business, una nuova opportunità per le imprese

Aristotele D'Angelo *Head of Amazon Business Marketplace Italy*

13:00 | Chiusura lavori Plenaria. Lancio workshop tematici del pomeriggio

14:30 | Workshop a cura di Nexi. *In fase di definizione*

15:00 | Marketplace B2B: come accelerare la Trasformazione Digitale del tuo Business

Marco Pizzoni Country Manager Italy, Lemonway, Jack Ibanez Marketplace Specialist, Wizaplace

15:30 | Vendere alle aziende su Amazon Business *Aristotele D'Angelo Amazon Business*

16:00 | All Weather Marketing *Fabio Firinu Product and Publisher Manager LinkedIn Marketing Solutions Lead, WebAds*

16:30 | Rendere più semplici gli incassi nel B2B: casi d'uso concreti *Riccardo Porta Business Development & Marketing Manager, MyBank*

17:00 | Workshop a cura di Zero11, *In fase di definizione*

17:30 | La Rivoluzione del FinTech *Matteo Tarroni Co-founder, Workinvoce*