



Rassegna Stampa

Testata: www.marketpress.net
Data: 29 marzo 2002

29 MARZO 2002

WWW.MARKETPRESS.NET

SAGA E MICROSOFT SUPPORTANO LE AZIENDE NELLA GESTIONE DELLA CLIENTELA

Milano, 29 marzo 2002 - Per sensibilizzare il tessuto imprenditoriale del Nord Est sulle tematiche relative al Customer Relationship Management, Saga, software house italiana specializzata nell'offerta di soluzioni informatiche globali per la Pmi e per la Pubblica Amministrazione Locale, e Microsoft, leader mondiale nel software per la gestione delle informazioni e la comunicazione di persone e imprese, organizzano il Road Show "Clientele: la gestione efficiente delle relazioni con la clientela". L'evento prevede tre tappe: il 28 marzo a Padova, il 9 aprile a Brescia e il 12 marzo a Milano. Questa iniziativa si rivolge ai Direttori Generali, ai Direttori Commerciali e ai Responsabili Ced delle piccole e medie imprese del Nord Est che operano prevalentemente nel settore commerciale, della piccola distribuzione e dei servizi. L'incontro si pone l'obiettivo di sensibilizzare il mondo imprenditoriale sulla gestione evoluta della clientela attraverso il supporto di soluzioni Crm, sottolineando le potenzialità offerte dalle relazioni one-to-one con il cliente. In occasione dell'evento, Saga presenta "Clientele", una soluzione completa di Customer Relationship Management in grado di supportare l'azienda nella gestione della relazione con il cliente, dalla generazione del contatto alla chiusura della vendita, fornendo un supporto indispensabile per lo sviluppo di ogni business. "Clientele" consente di gestire in modo integrato vendite, marketing e assistenza, aiutando le imprese a razionalizzare i processi organizzativi per raccogliere, organizzare e condividere dati e informazioni. "Saga si focalizza sulla corretta gestione delle esigenze degli utenti, in un'ottica di ottimizzazione organizzativa della realtà aziendale: "Clientele" consente di razionalizzare i processi all'interno delle aree strategiche dell'azienda in modo affidabile e integrato" ha dichiarato Paolo Abrami, Sales and Marketing Manager di Saga. "Il rafforzamento della partnership con Microsoft in un ambito rilevante quale il Crm rappresenta per Saga un fattore decisivo per lo sviluppo di soluzioni all'avanguardia, in grado di anticipare i bisogni dei nostri clienti". Il programma del Road Show prevede tre eventi: 28 marzo - Padova, Sheraton Hotel (Corso Argentina, 5); 9 aprile - Brescia, President Hotel (via Roncadelle 48, Roncadelle); 12 aprile - Milano, Sala Congressi Microsoft (via Rivoltana 13, Segrate)