

Wholesale Commercial Tour 2017

7 Aprile 2017

Il prossimo 11 aprile si conclude il percorso dei Wholesale Commercial Tour per il 2017. Appuntamento consolidato già negli anni precedenti con i Clienti Wholesale che operano sul territorio nazionale: due incontri improntati all'avvicinamento, allo scambio e al confronto su temi di interesse e con forte impatto sull'attività commerciale di tutti gli attori coinvolti.

Gli appuntamenti:

- il 5 aprile a Milano, presso il Salone dei Tessuti
- l'11 aprile a Roma, presso l'Auditorium di Via de Francisci

La tappe del tour sono l'occasione per incontrare i Clienti e presentare le novità commerciali, relative ai Servizi di Accesso, di Connettività & IP e Digitali, rese ancora più interessanti dalle numerose promozioni che le accompagnano.

Un'ampia proposta presentata direttamente dai Responsabili di Marketing e dai Responsabili dei portafogli di offerta.

Si parla anche di Equivalence, per fare il punto sulle attività che l'Azienda ha messo in campo per ampliare la parità di trattamento, per un mercato davvero competitivo.

Come lo scorso anno, sono stati preparati "I Corner" cioè spazi dedicati ad approfondimenti dove i product manager del Marketing Wholesale illustrano e chiariscono tutti gli aspetti di interesse della Clientela sui seguenti servizi e sulle promo presentate:

- UBB
- Code e VoIP Hosting
- VIP
- Giganet

- Easy Data Center
- Back up Cloud
- SIMba
- Spamina Suite
- Mcubo