

Wholesale Focus Days 2015 – Venezia

7 Ottobre 2015

Il 24 e 25 settembre scorsi, presso la sede Telecom Italia del "Future Centre" di Venezia, si è svolto il secondo incontro organizzato da National Wholesale Service relativo al Wholesale Focus Days 2015 al quale hanno partecipato circa 40 Clienti.

L'incontro di Venezia, che ha rappresentato il prosieguo di quello di Milano del 19 giugno, ha avuto come obiettivo l'ascolto dei Clienti, la comprensione delle loro esigenze ed il loro coinvolgimento per individuare i temi salienti sui quali costruire le offerte dei prossimi anni e favorire l'evoluzione del business Wholesale.

In queste giornate sono stati affrontati importanti temi sull'"Innovazione" e sulla "Trasformazione" delle tlc e si è colta l'occasione per una breve visita culturale nel cuore di Venezia.



I lavori della tappa veneta sono stati aperti da Walter Ibba, responsabile Marketing di National Wholesale Services, che insieme ad Angela Giuliadori, responsabile Sales, ha spiegato il significato dei Focus Days e riassunto il lavoro svolto a Milano attraverso il coinvolgimento diretto e partecipato dei Clienti.

Special Guest dell'evento è stata Kerstin Baumgart, responsabile Strategy and Business Management Wholesale di Deutsche Telekom, che ha illustrato l'approccio della sua Azienda al nuovo business, dando particolare enfasi al mercato Wholesale in

Germania.

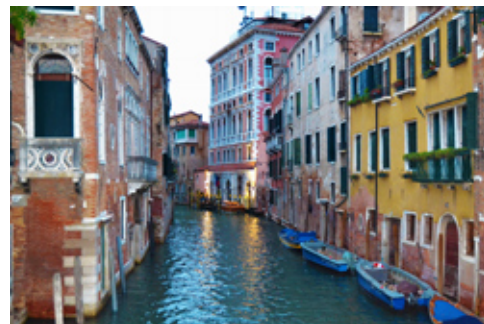
Successivamente i Responsabili Marketing Offerta NWS, Vanda Di Foggia, Pasquale Izzo e Federica Romano, hanno intervistato Alessandro Longo, giornalista ed esperto del settore, sui tre macro temi dei lavori formulando alcune domande e stimolando la riflessione sugli argomenti proposti.

Tutto il resto della mattinata è stato dedicato al lavoro di squadra organizzato in tre gruppi distinti in cui i Clienti e National Wholesale Services hanno approfondito e sviluppato i seguenti argomenti:

- ULTRA BROADBAND NGA
- IL FUTURO DELLA CONNETTIVITA
- PIATTAFORME DI ACCELERAZIONE E CLOUD

Nel pomeriggio sono stati gli stessi rappresentanti dei Clienti ad illustrare, ciascuno per il proprio argomento, i risultati prodotti avviando un dibattito costruttivo con tutta la platea.

A conclusione dell'incontro Walter Ibba e i Responsabili Marketing Offerta hanno tracciato un primo bilancio su quanto trattato nei Focus Days. Grazie alla fattiva collaborazione dei Clienti sono emersi spunti molto interessanti e utili per la costruzione delle offerte per il mercato Wholesale del



prossimo triennio.