



Novamarine rafforza la divisione vendite: firmato un accordo con Salesforce per l'utilizzo del CRM

TIZIANO PISU NOMINATO NUOVO RESPONSABILE CHIEF OF CRM AND DATA STRATEGY

*Novamarine S.p.A. annuncia il rafforzamento della divisione vendite & marketing con la nomina di Tiziano Pisu con la carica di Chief of CRM and data strategy e di aver concluso un accordo con **Salesforce**, azienda leader mondiale nel settore dell'AI CRM, e per implementare le attività di targeting a supporto delle vendite ha scelto "ITB Salesforce Inside", Partner Certificato Salesforce*

Tiziano Pisu è un professionista del settore con esperienza ultradecennale nel settore del *Customer Relationship Management* e *data analysis*. Con un master conseguito alla 24Ore Business School in "*Innovation Strategy & Digital Transformation*", Pisu ha lavorato come analista di sistemi di dati, sviluppatore e *business developer* in diverse realtà, fino al suo arrivo in Prada nel 2010. Lì ha iniziato come *Sales Assistant*, quando, grazie alle competenze messe a punto nel tempo, è arrivato a ricoprire il ruolo di *Store Manager*, come responsabile dei risultati finanziari e operativi di quattro punti vendita.

Per quanto riguarda la piattaforma CRM, Novamarine ha scelto di affidarsi alla tecnologia di **Salesforce**, player di riferimento nel settore, che offre servizi innovativi progettati appositamente per implementare le attività di targeting a supporto delle vendite, di assistenza ai clienti, di marketing e di analisi dei dati. Inoltre, grazie ad Agentforce, la nuova generazione di applicazioni intelligenti di Salesforce, Novamarine potrà contare su agenti AI capaci non solo di eseguire azioni complesse in autonomia, ma anche di garantire che ogni operazione venga svolta nel pieno rispetto di affidabilità, integrazione e sicurezza. "ITB Salesforce Inside" sarà il partner strategico per l'implementazione del progetto, garantendo innovazione e massima efficienza.

Francesco Pirro, Presidente e Amministratore Delegato di Novamarine, ha così commentato: *"Siamo orgogliosi di annunciare la nostra decisione di ingrandire il nostro team e in particolare la divisione vendite & marketing, con l'obiettivo di migliorare ulteriormente la nostra già ottima penetrazione commerciale e i servizi e il rapporto coi nostri clienti. Sono fermamente convinto che ogni azienda oggi per essere competitiva, indipendentemente dal mercato di riferimento, debba sapersi*

innovare ed essere digitalizzata, puntando sulle nuove tecnologie e su un attento monitoraggio dei dati riferiti alle attività di vendita. Sono quindi felice di dare il benvenuto a Tiziano, che sono certo sarà più che all'altezza delle nostre esigenze in termini di analisi dei dati e perfezionamento delle strategie commerciali. Ci aspettiamo una proficua e costante collaborazione tra lui e il nostro team di sales".

Tiziano Pisu, neo Chief of CRM and data strategy di Novamarine, ha così commentato: *"Sono felice di essere salito a bordo con la squadra di Novamarine. Ho visto nel top management tanta voglia di innovare il business con un approccio sempre più customer e data oriented, che sono certo sia la miglior strategia per migliorare le performance di una realtà come questa nel contesto di mercato attuale. Sono felice di iniziare a operare con il team di commerciali, che si sono già dimostrati propositivi e più che competenti".*

Mirko Spinelli, Regional Vice President di Salesforce per l'Italia, ha aggiunto: *"Siamo entusiasti di supportare Novamarine, una realtà sarda di eccellenza che ha saputo affermarsi come punto di riferimento nel mercato della nautica. Con le nostre soluzioni di CRM avanzato e grazie all'adozione di strumenti di AI all'avanguardia come Agentforce, Novamarine potrà rafforzare ulteriormente la propria competitività, ottimizzando la gestione di vendite e marketing e migliorando l'interazione con i clienti. In un settore in cui l'innovazione e l'esperienza personalizzata fanno la differenza, disporre di tecnologie avanzate è un fattore strategico determinante. Con il nostro supporto e quello del partner ITB Salesforce Inside, Novamarine potrà continuare a crescere e innovare con strumenti di ultima generazione".*