

LIBERE CONVERSAZIONI TRA LAUREATI ALLA UNIVERSITA' COMMERCIALE LUIGI BOCCONI

Bocconi, la passione che ci unisce!

Notiziario n. 5 del 08/11/2017

4 ORE S.P.A. 2017

La connessione delle competenze

Monza Hotel de la Ville Sabato 11 Novembre 2017 ore 17,00

Economia e Mercati Globali - Connessione delle Competenze

In **video conferenza** corrispondenti dall'estero per un check-up interattivo sullo stato dell'economia reale, opportunità di business e carriere. Diversi relatori in conferenza plenaria seguita da cena dove gli intervenuti potranno sedere al tavolo del relatore con cui vorranno approfondire l'argomento.

La "4ore spa", appuntamento tradizionale tra Bocconiani, che si rinnova ormai da diversi anni, si svolgerà come di consueto presso lo storico Hotel de la Ville, che dal 1800 fronteggia la Villa Reale di Monza. È l'occasione, per laureati Bocconi e business community, di condividere esperienze, interagendo con corrispondenti dal mondo per avere una visione globale sull'economia reale e opportunità di business. La sensazione unica che offre la 4ORE è quella di una fusione particolare tra competenze, visioni e amicizia.

AFRICA

DA NAIROBI, KENYA
MICHELE CASTEGNARO
 Vice President,
 Business Development Africa; MD Kenya SICPA
 Laureato Bocconi.



DA CAPE TOWN, SUDAFRICA
NICOLETTA MATTIOLI
 Marketing Manager I&J
 Laureata Bocconi.



DA LUANDA, ANGOLA
MICHELANGELO MAZZA
 Chief Financial Officer
 Ligabue Angola Catering Lda
 Laureato Bocconi.



AMERICA

DA LOS ANGELES, USA
ELISA MUNTONI
 North America manager
 TVS S.p.A
 Laureata Bocconi.



DA DURHAM, NORTH CAROLINA
MASSIMO PAONE
 Vice President -Global
 Wealth Advisor -Altrius
 Capital Management
 Laureato Bocconi.



DA SAN PAOLO, BRASILE
GIACOMO BARONI
 Strategic Planning &
 Business Development
 GRUPO AB Concessões
 Laureato Bocconi.



EUROPA

DA BELGRADO, SERBIA
STEFAN DVOJAKOVIC
 General Manager
 Falc East
 Laureato Bocconi.



Da BUCHAREST - ROMANIA
MARCO ROSSETTI
 CEO Pet1.ro
 Laureato Bocconi.



DA TIRANA, ALBANIA
TOMMASO MARSEGLIA
 Corporate Finance
 Advisor
 Iliria Services Sh.p.k.
 Laureato Bocconi.



DA MOSCA, RUSSIA
STEFANO BALESTRINI
 Regional Business
 Consultant
 Pharmaxis
 Laureato Bocconi.



DA SHANGHAI, CINA
LUCA CHINELLO
 General Manager
 Far East Viabizzuno
 Laureato Bocconi.



DA YANGON, MYANMAR
BERNARDO CONTRI
 Consulting Manager
 Indigo Global
 Advisors
 Laureato Bocconi.



DA SYDNEY, AUSTRALIA
GIOVANNI FERRANTE
 Marketing Manager
 Asia Pacific Chartered
 Institute of Procurement &
 Supply
 Laureato Bocconi.



DA MUMBAI, INDIA
MALTIMILIANO ALTABELLA
 Partner at Relations
 Work India Advisory
 Private Limited



DA AMMAN, GIORDANIA
GABRIELE ERBA
 Programme Specialist
 (Cash Transfers) UNI-
 CEF
 Laureato Bocconi.



I relatori presenti a Monza

FELICE PETRIGNANO - Laureato Bocconi
 Management Consultant IBM Commerce Italia.
**CONVERSATIONAL COMMERCE E COGNITIVE COMPUTING:
 ESEMPI E CASI DI SUCCESSO**



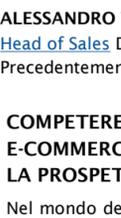
Il Digitale sta trasformando il rapporto fra aziende e clienti da on line a off line, attraverso mobile e social. E l'Intelligenza Artificiale sta emergendo con applicazioni dirompenti che spesso stupiscono. Ma come fare convergere diverse innovazioni tecnologiche in un'esperienza cliente davvero rilevante? Come generare risultati dopo l'effetto "Wow"? Come... trasmettere il valore al cliente?...essere sempre disponibili H24X7?...esportare verso paesi sempre più digital?

IS CUSTOMER ENGAGEMENT A PRIORITY?



Le soluzioni IBM permetteranno di attirare e trattenere il cliente con capacità avanzate di Marketing, Commerce e Supply Chain. Casi di successo mostrano le reali implicazioni di una integrazione fra Conversational AI e Commerce: un rapporto durevole con il cliente per generare reale valore di business. Un valore oggi accessibile a diverse aziende con la flessibilità del cloud.

ALESSANDRO VALLA - Laureato Bocconi
 Head of Sales Dalani
 Precedentemente Vendor Manager presso Amazon
 Area Sales Manager presso D&G
**COMPETERE EFFICACEMENTE NEL MONDO
 E-COMMERCE:
 LA PROSPETTIVA UTENTE**



Nel mondo del commercio elettronico, il paradosso della relazione è evidente: l'utente non è un individuo distante, nascosto dietro uno schermo, ma una persona viva. In quest'ottica, l'azienda non appare come un'entità asettica, ma progressivamente ci "mette la faccia". L'esperienza utente diventa in questo senso fondamentale ed imprescindibile.

I clienti, o potenziali acquirenti, non sono isolati, ma dialogano tra loro, rendendo il passaparola un volano positivo o negativo per chi si affaccia alla vendita online. Vedremo quindi come due aziende hanno interpretato e messo a terra la loro attenzione verso l'utente finale: Amazon, per quanto riguarda la vendita dei libri scolastici, e Dalani, con lo sviluppo di un Sales Process orientato al dettaglio.



Come nella mitologica lotta di Golia, esistono delle strategie che possono fare breccia in un mercato dominato da giganti e apparentemente saturo.



VINCENZO PANZA - Laureato Bocconi
 Managing Director Price4U s.r.l.
**E COMMERCE, STRATEGIA D'INGRESSO
 IN UN MERCATO DOMINATO DA COLOSSI:**



Price4u è una giovane start-up che decide di affacciarsi con determinazione nel mondo dell'e-commerce, un mondo ad oggi abitato da colossi come Amazon, Alibaba, Esprinet, E-price, lo stesso ebay oltre a tutta l'industria che vende ormai anche attraverso i canali internet.

Partendo da un'esperienza diretta nel settore lighting, alcune riflessioni sulle settori manifatturieri non solo da un punto di vista produttivo ma anche, e forse soprattutto, da quello dello scenario competitivo e delle politiche commerciali delle aziende europee.



In un mercato del vernici che negli ultimi 5 anni ha perso il 25%, AkzoNobel con i suoi due marchi più importanti Sikkens ed Herbol ogni anno, con un'iniziativa nuova, è stata capace di crescere.



MICHELE ALOISE - Laureato Bocconi
 Direttore Generale divisione consumer Beggelli
**DALLA DELOCALIZZAZIONE ALLA
 COLONIZZAZIONE?**



Gli anni 90 sono stati la partenza di percorsi di delocalizzazione che hanno coinvolto molti settori manifatturieri europei. Dopo 30 anni qual è la situazione di questi settori? Esiste ancora un'industria manifatturiera europea?

MADE IN CHINA
 同制造
 MADE IN ITALY



Oggi LinkedIn è utilizzato da oltre 400 milioni di professionisti nel Mondo, 70 in Europa e 10 in Italia. 3 nuovi iscritti ogni secondo. Nel 2016 è stata acquisita da Microsoft per l'incredibile cifra di 26,2 miliardi di \$.



GUIDO CELLA - Laureato Bocconi
 Sales Trade Manager Italy and Italian Retail Sales Manager
 AkzoNobel Coatings S.p.A.
**OLTRE LA DIMENSIONE DEL COLORE:
 CRESCERE IN UN MERCATO IN RECESSIONE**



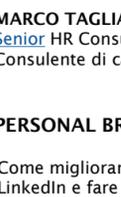
La divisione dell'Europa dopo il 1945, con l'impenetrabilità e la chiusura degli stati dell'Est, indusse le potenze occidentali, per reperire informazioni, per timore di un possibile attacco armato, e per la volontà spesso mal riposta e sconsiderata di "tenere sotto pressione" l'altra parte, ad avviare operazioni segrete di infiltrazione via mare o col paracadute di agenti, guerriglieri e informatori, lungo tutta la linea dal Baltico all'Albania. Non furono solo gli USA e la Gran Bretagna ad agire, ma anche i paesi scandinavi e l'Italia.



Possiamo pensare che fare impresa e lavorare possano aspirare a qualcosa che sia per contenuto affine all'arte? Ci sono stati e ci sono esempi che avvicinano l'attività d'impresa e di coloro che ne fanno parte all'arte e a ciò che essa ci tramanda?



MARCO TAGLIABUE - Laureato Bocconi
 Senior HR Consultant S&A Change,
 Consulente di carriera.
PERSONAL BRANDING SU LINKEDIN



Come migliorare la propria immagine LinkedIn e fare networking in modo efficace.

FRANCO PELLIZZONI - Laureato Bocconi
 Responsabile servizio gestione personale
 Gruppo Bancario Credito Valtellinese
**IMPRESA E LAVORO:
 SOLO UNA QUESTIONE DI SOLDI?**



Fare impresa o svolgere il proprio lavoro quotidiano può diventare qualcosa che vada oltre il profitto o la retribuzione legata a prestazione e controprestazione?

ALESSANDRO GIORGI - Laureato Bocconi
 Product Line Leader Instrumentation & Safety Watts Industries
**INFILTRAZIONI OLTRECORTINA TRA FINE ANNI'40
 E INIZIO ANNI '50**



La Cortina di Ferro, cioè la frontiera che per decenni ha separato politicamente, culturalmente ed economicamente l'Europa occidentale da quella orientale sotto controllo sovietico, è ormai solo un ricordo. Le aziende occidentali aprono filiali in Romania come in Lithuania; per viaggiare da Tallinn a Sofia basta la carta d'identità; in Slovacchia o in Estonia si usa la stessa valuta che in Italia e in Germania, quindi oggi quel quadro politico sembra difficile da spiegare.

PROGRAMMA
 17.00: accoglienza
 17.10: videoconferenza internazionale
 19.30 aperitivo

20.00 sessione plenaria
 21.30 cena

Modalità di partecipazione:
 1- termine di adesione per i partecipanti, non relatori, giovedì 9 novembre 2017.
 2- per relatori e partecipanti valgono le medesime modalità relative alla quota evento. Quota evento con cena: **iscrizioni entro mercoledì 8 novembre 2017 € 80 (oltre tale data la quota sarà di € 90)**; laureati dal 2010 al 2017 compresi: **€ 60 (oltre 08/11/17 70€)**.
 La richiesta di adesione dovrà essere inviata a: segreteria@lclaureatibocconi.org. Le quote saranno versate il giorno dell'evento alla reception dell'evento presso l'Hotel de la Ville, Viale Regina Margherita di Savoia 15 Monza. Non sono accettate carte di credito, bancomat e assegni. Eventuali rinunce comunicate oltre il 27/10/17 comporteranno il pagamento del 50% della quota. Rinunce oltre l'08/11/17 comporteranno il pagamento del 100% della quota. Assenze non annunciate comporteranno il pagamento del 100% della quota. Coloro che avranno rinunciato o risulteranno assenti dovranno versare la quota entro Lunedì 20/11/17 con rimessa in contanti presso la Segreteria "Libere conversazioni tra laureati all'università commerciale Luigi Bocconi", via Villoresi 12/a, Monza, orari ufficio. Può partecipare chi ha ricevuto l'invito direttamente dall'organizzazione o chi ne fa richiesta ed ha ottenuto l'ammissione dall'organizzazione. L'organizzazione darà conferma via e-mail indicando il codice di prenotazione. "Libere conversazioni tra laureati dell'università commerciale Luigi Bocconi" è evento multiformat, sequenziale, itinerante riservato a laureati Università Bocconi. Segreteria organizzativa Monza via Eugenio Villoresi n 12/a. Coordinatore responsabile Alberto Desio.

www.lclaureatibocconi.org



PROGRAMMA
 17.00: accoglienza
 17.10: videoconferenza internazionale
 19.30 aperitivo

20.00 sessione plenaria
 21.30 cena