

Alfio Bardolla Training Group sceglie Salesforce come partner strategico per la gestione dei propri clienti

Con Salesforce, Alfio Bardolla Training Group acquisisce la flessibilità e l'agilità per offrire ai propri clienti un'esperienza integrate di consulenza e assistenza, tutto su una sola piattaforma

Milano, 25 marzo 2019 – **Salesforce** (NYSE: CRM), azienda leader mondiale nel CRM, accompagna **Alfio Bardolla Training Group** (BIT: ABTG), azienda leader della formazione finanziaria personale, nell'implementazione della piattaforma CRM per la gestione dei propri contatti e clienti.

La gestione dei contatti e dei clienti è di fondamentale importanza per qualsiasi azienda, ancora di più per Alfio Bardolla Training Group, che vanta di circa 400.000 contatti e oltre 43.000 clienti. La privacy, soprattutto nel campo della finanza personale, è un argomento molto delicato, per noi di Alfio Bardolla Training Group è di vitale importanza scegliere la piattaforma migliore per dare sicurezza ai nostri clienti.

La piattaforma Sales Cloud di Salesforce introduce strumenti di vendita basati sull'intelligenza Artificiale dando la possibilità di creare un percorso di vendita personalizzato per ogni cliente e la possibilità di offrire agli acquirenti esperienze continue e personalizzate connettendo i dati di vendite, assistenza, marketing. Monitora ogni aspetto del percorso da cliente potenziale a cliente fedele attraverso tutti i team e le organizzazioni.

Alfio Bardolla Training Group crede fortemente nell'esperienza e nella personalizzazione dell'offerta al cliente, con l'aiuto di Sales Cloud i nostri commerciali si trasformeranno in consulenti pronti a individuare le esigenze specifiche di ogni singolo cliente, creando un'esperienza perfetta e utile al raggiungimento della libertà finanziaria.

“Il nostro obiettivo a medio termine è di fornire al cliente un'esperienza sempre più personalizzata e digitale, utilizzando strumenti di Intelligenza Artificiale per interpretarne le esigenze” ha dichiarato Federica Parigi, COO di Alfio Bardolla Training Group. “La scelta di Salesforce si inserisce all'interno di una trasformazione strutturale della nostra azienda, abbracciando un percorso di digitalizzazione e di business intelligence integrato e funzionale”.

Salesforce

Salesforce è l'azienda leader mondiale nel CRM e nel cloud computing aziendale che consente alle aziende di migliorare la gestione e la comunicazione con i clienti nelle aree del marketing, della vendita, dell'assistenza clienti e non solo. La piattaforma aziendale Customer Success Platform permette inoltre di creare e sviluppare applicazioni fruibili in modalità cloud, mobile e social a supporto di qualsiasi processo aziendale. Per saperne di più: www.salesforce.com/it

Alfio Bardolla Training Group

Alfio Bardolla Training Group S.p.A. è la prima società di formazione finanziaria personale quotata in borsa. In particolare ABTG organizza e promuove corsi di formazione e attività di coaching in tema di psicologia del denaro, investimenti immobiliari, trading finanziario e creazione e sviluppo del business.

L'offerta formativa è completata dai libri e contenuti multimediali commercializzati dall'Emittente. Per maggiori informazioni si rinvia al sito internet della Società (<http://www.alfiobardolla.com>).
L'azienda, che ha sede a Milano ed è presente anche in Spagna e UK, conta ad oggi circa 80 collaboratori e oltre 43.000 clienti. Da luglio 2017 è quotata presso Borsa Italiana, nel segmento AIM.

Corporate Communications Growing & Emerging EMEA Markets

Stefano Cassola

scassola@salesforce.com

+39 335.1247351

Ufficio stampa Salesforce

Now!PR – Mattia Zanetti, Isabella Stucchi, Giulia Consiglio

salesforce@nowpr.it

+39 02.8812901

Corporate communications Alfio Bardolla Training Group

Federica Argentieri

federica.argentieri@alfiobardolla.com

+39 320.8225522