

## Temáticas que abordaremos

¿Cuál es la receta para la excelencia en la gestión comercial?

Nosotros lo tenemos claro: Sales Force Automation, Business Intelligence y Corporate Performance Management. Cuando brindamos a nuestros clientes soluciones que les ayudan a optimizar los procesos comerciales y de toma de decisiones, el resultado es excelente. Abordaremos casos de éxito, cuyas recetas compartiremos con la audiencia.

## ¿A quién van dirigidas?

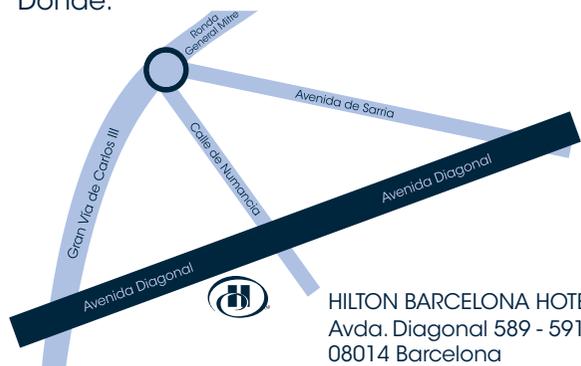
Las jornadas van dirigidas a Directores Comerciales y Marketing, Directores Financieros, Directores de Sistemas de Información, Gerentes, Directores de Relaciones Institucionales y Directores de Market Access, dependiendo de los workshops.

## ¿Cómo inscribirse?

La asistencia al Evento es gratuita y el número de plazas es limitado. Para asistir se requiere inscripción previa. La reserva de plazas se realizará por riguroso orden de recepción de inscripciones.

Escríbanos a [eventos@vincle.es](mailto:eventos@vincle.es)  
o llámenos al **934 913 837**.

Dónde:



HILTON BARCELONA HOTEL  
Avda. Diagonal 589 - 591  
08014 Barcelona

Aparcamientos más cercanos

Parking Hilton: Acceso Avda. Diagonal 589 (carril lateral)

Parking Illa Diagonal: Acceso C/ Numancia esq. Avda. Diagonal

Transportes

Metro: L3, parada Maria Cristina (a 350m)

Organiza:



Patrocinan:

**Honeywell**

**Microsoft**

Con la colaboración de:



Jornadas  
**VINCLE**  
**2015**

Recetas para

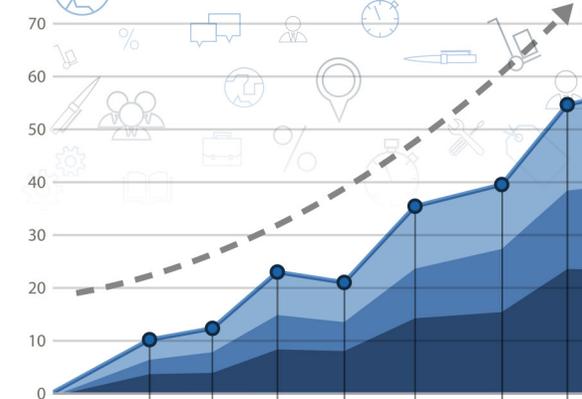
SFA

BI

CPM

**SALES  
MANAGEMENT  
EXCELLENCE**

Jueves 22 de Octubre  
Hilton Barcelona Hotel



09:00 - 09:30

Acreditaciones

09:00 - 09:30

09:30 - 10:45

09:30 - 10:45

Sesión Plenaria de Presentación, **Juan Manuel Recio**, Consejero Delegado, **VINCLE**

Conocernos y conocer a los demás. Las claves para construir equipos de alto rendimiento

**Juan Manuel Opi**, Diplomado en Psicología clínica, Psicoterapia y Análisis transaccional.  
Consultor y escritor de numerosos libros, entre los cuales destacamos "Las Claves del Comportamiento humano"

10:45 - 11:15

Coffee break

10:45 - 11:15

11:15 - 12:00

11:15 - 12:00

Corporate Sales Management: satisfy growing needs of information and mobility

**Massimo Trenchi**, ICT Sales tools European coordinator, **Bolton Group**

## Sala 1: Consumo

## Sala 2: Pharma

12:00 - 14:30

12:00 - 14:30



Cómo capturar el Retail. Modelos innovadores para incrementar el valor de las visitas y obtener información en tiempo real

**Charles Williams**, Account Manager Retail Analytics, **Trax**



La excelencia en la Gestión del Punto de Venta. El modelo de visita perfecta

**Javier Vila**,  
Socio, **Externalia**



Cobertura Global de la Gestión Comercial. Los efectos de disponer de la información clave y su impacto en las ventas y el equipo comercial

**Óscar López**,  
Director Organización y Sistemas, **Pronovias**



Otsuka-Vincle: el éxito comercial de una alianza a largo plazo

**Alvaro de Torre**, Business Unit Manager CNS, **Otsuka Pharmaceutical**  
**Boni Navarro**, National Sales Manager CNS, **Otsuka Pharmaceutical**



El rol de la Distribución en la relación entre la Administración Pública y la Industria Farmacéutica

**Sofía Azcona**, Directora General, **Cofares Digital**  
**Jordi Plaja**, Managing Partner and Founder, **MICH**



Deporte, Comunicación, Salud y Big Data

**Marta Patsí**, Managing Partner, **MICH**  
**Carles Fité**, Periodista y Socio Fundador, **Marficom**  
**Lidia Guerrero**, Directora, **Fundació Isidre Esteve**

14:30

Almuerzo buffet

14:30

Con la participación de:

