

# **EOL0 rinnova la direzione Sales&Marketing**

**BUSTO ARSIZIO, 8 settembre 2020**– EOL0, azienda leader nel fixed-wireless ultra-broadband per i segmenti business e residenziale **presenta la nuova organizzazione della direzione Sales & Marketing, realizzata in un’ottica customer-centrica.**

Sotto la guida di **Sergio Grassi, la direzione Sales & Marketing** è al centro di un progetto di rinnovamento che segue tre linee direttrici: puntare sulle eccellenze interne, rinforzare il dialogo diretto con il territorio e supportare i traguardi annunciati con il piano di investimenti da 150 milioni con una nuova offerta business & consumer.

*“Un anno fa abbiamo raccolto la sfida: portare le esigenze del cliente sempre più al centro dell’azienda. Abbiamo cercato di interpretarla con lo spirito un po’ ribelle e innovatore che appartiene a EOL0, sviluppando un progetto unico, dalla triplice anima. – commenta **Sergio Grassi, Direttore Commerciale di EOL0** – L’avvio di una rivoluzione nell’offerta di mercato, non più a scaffale, ma pensata sulle reali necessità dei nostri clienti, a cui si è affiancato l’avvio di un importante progetto di in-house della struttura Digital della divisione Communication, con l’obiettivo di conoscere a fondo i nostri clienti, di dar risposte più attinenti alle loro esigenze, ai loro bisogni, ai loro desideri, ed infine l’avvio di un progetto di profonda trasformazione del canale di vendite che premiasse la presenza territoriale, la vicinanza, la disponibilità e il supporto al cliente.”*

Con la nuova organizzazione, EOL0 internalizza alcune attività fondamentali per continuare a conoscere e rispondere ai bisogni dei propri clienti: **Marzia Farè, Head of Communications**, gestirà uno dei primi progetti di in-housing media in Italia, occupandosi con un team di 10 persone delle

attività media on line e delle attività digital e social dell'azienda. Un canale fondamentale, e ora interamente gestito dall'interno, per il contatto diretto con i territori sui quali l'azienda vuole continuare a crescere, per raggiungere l'obiettivo di abbattimento del Digital Divide entro il 2021.

**Alessandro Favole, Head of Direct & Indirect Sales**, guiderà la trasformazione del canale di vendite con l'obiettivo di rafforzare ulteriormente il dialogo diretto e il presidio sul territorio, garantendo al cliente la migliore experience nel processo di vendita. Al centro del cambiamento, una profonda riorganizzazione interna delle strutture delle Vendite, decentrando sul territorio un punto di forte responsabilità con la creazione di 3 macro aree attribuite a 3 Regional Sales Manager. Questo garantirà una maggiore efficienza nella gestione del canale di vendita, con una forte manutenzione commerciale e con la creazione del canale dei "Top Partners", sul quale l'azienda focalizzerà l'attenzione e gli investimenti sia economici che di know-how.

A **Marcello Molinari, Head of Marketing**, il compito di continuare a supportare il posizionamento di EOLO, legato all'esigenza di sostenere la trasformazione digitale della provincia italiana, attraverso lo sviluppo di servizi che siano inclusivi e abilitanti sia per il mondo residenziale che per quello business. Nasce da questi presupposti la nuova offerta "EOLO Più", unica nel suo genere, che permetterà ai clienti di costruire il proprio servizio in funzione delle proprie esigenze. Rispondendo a poche semplici domande, il cliente potrà comporre il proprio profilo di servizio, potendo così contare sulla migliore esperienza per l'Intrattenimento e il gaming, la sicurezza, lo studio e il lavoro da casa.

*"A questi progetti abbiamo dedicato sei mesi di progettualità ed altri sei mesi di delivery in piena pandemia, con straordinari colleghi e infaticabili partners impegnati da remoto ad affinare i rispettivi perimetri, permeati dalla*

*convizione che solo le aziende disposte a mettersi in gioco continuamente, mettendo realmente i bisogni dei propri clienti al centro, possano continuare a crescere e a prosperare.” – conclude Grassi.*