

## ***IL PROCESSO "ORDER TO CASH": DA SCELTA ORGANIZZATIVA A VANTAGGIO COMPETITIVO NELLA RELAZIONE CON I CLIENTI***

L'incontro avrà luogo **Mercoledì 11 Novembre 2009 - ore: 14.00 – 17.30**  
presso: **ATAHOTEL Quark\*\*\*\*, Sala "D(piano -1)", Milano**

### ***Programma***

<b><i>14.00 – 14.25</i></b>	<b><i>Registrazione Partecipanti &amp; Benvenuto apertura lavori</i></b>
<b><i>14.25 – 14.30</i></b>	<b><i>Benvenuto ed apertura lavori</i></b>
	❖ Relatore: A cura di AICS
<b><i>14.30 – 15.00</i></b>	<b><i>DUN Trade: il Comportamento di pagamento delle aziende italiane – trend territoriali e settoriali -</i></b>
	❖ Relatore: Elena Desiderio, Trade Marketing Business Partner, Cribis D&B Srl
<b><i>15.00 – 15.30</i></b>	<b><i>Il processo order to cash integra un serie di variabili strategiche fonte di vantaggio (o svantaggio) competitivo</i></b>
	❖ Relatore: Giovanni Grillo, Direttore Costi Strategici Sud Europa, LowendalMasai Italia Srl
<b><i>15.30 – 16.00</i></b>	<b><i>L'outsourcing dell'Order to Cash: dall'idea all'implementazione</i></b>
	❖ Relatore: Ettore Cocchia, Sales and Marketing Manager, Omniatel Spa
<b><i>16.00 – 16.15</i></b>	<b><i>Tea break &amp; Networking</i></b>
<b><i>16.15 – 16.45</i></b>	<b><i>Strumenti per il controllo e monitoraggio di KPI's</i></b>
	❖ Relatore: Massimiliano Riva, Managing Director, Visiant Interlem Srl
<b><i>16.45 – 17.15</i></b>	<b><i>L'integrazione delle Funzioni Aziendali all'interno del processo "Order to Cash"</i></b>
	❖ Relatore: Alberto Roncallo, Credit Manager, Lindt & Sprüngli Spa
<b><i>17.15 – 17:30</i></b>	<b><i>Considerazioni finali &amp; chiusura lavori ..... Arrivederci!</i></b>



LowendalMasai  
TAX COST SOURCING CASH



