

■ AGENZIE ■ EVENTI

DigiTouch rilancia "Start in Touch". Davide Ingrassia nuovo CRO Martech

Riprende il ciclo di incontri tematici lanciati dal Gruppo guidato da Paolo Mardegan: primo appuntamento il 21 febbraio. Il manager scelto per una carica creata ex novo. La divisione che guiderà è in via di definizione

di **Teresa Nappi** 06 febbraio 2019



Paolo Mardegan

Tornano a Milano gli incontri **Start in Touch** organizzati da Gruppo DigiTouch per condividere conoscenze raccontando scenari attraverso la voce di professionisti.

Si ricomincia il 21 febbraio con l'appuntamento intitolato *"Quality of Experience is the new user experience"*, un incontro dedicato a quanto sia fondamentale oggi capire i limiti dei propri siti per poter garantire un'esperienza online soddisfacente e ottime performance alle aziende attive online.

Ultimi Articoli

■ AGENZIE

Marketing sanitario: le strategie digitali per fare centro

■ AGENZIE ■ AZIENDE

Trerè Innovation sceglie ancora Webgriffe per l'e-commerce di Unleash Your Nature

■ AGENZIE

Herbalife Nutrition conferma Open-Box per performance marketing e social media

■ AGENZIE

Social Factor vince la gara e diventa il nuovo partner social di Ideal Standard

■ SOCIAL

Snapchat, Q4 2018 migliore delle attese. L'utenza è stabile

■ MEDIA

«La nostra idea è semplice», dichiara **Paolo Mardegan**, Ceo del Gruppo DigiTouch. «Vogliamo raccontare scenari e unire a questo la nostra capacità di fare formazione, un elemento fondamentale per poter affrontare le nuove sfide che il digitale impone. **Dopo il successo ottenuto con il ciclo di incontri che sono andati in scena nel corso dello scorso anno, abbiamo deciso di replicare il format per poter confermare il nostro ruolo di consulenti.** La consulenza è l'elemento che troviamo determinante per presentarci ai clienti in modo più credibile e per condividere con loro la nostra conoscenza e il nostro know how».

Il primo incontro sarà focalizzato sull'importanza di studiare in modo puntuale la user experience perché «anche un solo attimo di ritardo sul caricamento di un sito e-commerce può influire negativamente sulle vendite», spiega **Massimo Leonarda**, Ceo di Purple Ocean, società che offre soluzioni innovative di managed services e software development per e-commerce acquisita da Gruppo DigiTouch lo scorso ottobre ([leggi qui l'articolo dedicato](#)).



Massimo Leonarda

«L'obiettivo di questo incontro sarà dunque quello di presentare la tecnologia come possibile risposta per gestire flussi e criticità in modo efficiente, con diretto ritorno sulle performance dell'azienda, correttamente misurate».

Capire la funzione della tecnologia diventa fondamentale dunque: «Il nostro compito è quello di spiegare quale sia la vera funzione delle tecnologie che realtà come DigiTouch offrono al mercato», spiega il nuovo Chief Revenue Officer Martech del Gruppo, **Davide Ingrassia**. «Spesso i clienti non riescono a capire la vera utilità della tecnologia, qualcosa che per sua natura è difficile da comprendere e soprattutto da visualizzare nella propria funzione. L'automazione agisce in effetti dietro le quinte e non tutti sono in grado di cogliere immediatamente i vantaggi che offre. Nostro obiettivo con questo incontro e con il nostro lavoro quotidiano è quello di spiegare la vera utilità della tecnologia nei processi di ottimizzazione ed efficientamento delle performance di un sito», spiega ancora il manager.

Ad arricchire ulteriormente la mattinata di lavori, ci sarà anche la **testimonianza di Cisco Italia** che racconterà la propria esperienza.

Sanremo 2019, la pubblicità cresce del 10%. Marano: «La raccolta supera i 31 milioni di euro»

■ MEDIA

Fox Italia, raccolta digital 2018 a +28%. Novità in arrivo per tutti i siti

■ CAMPAGNE

Arriva in televisione lo spot di Sognid'oro Orti & Frutti

■ CAMPAGNE

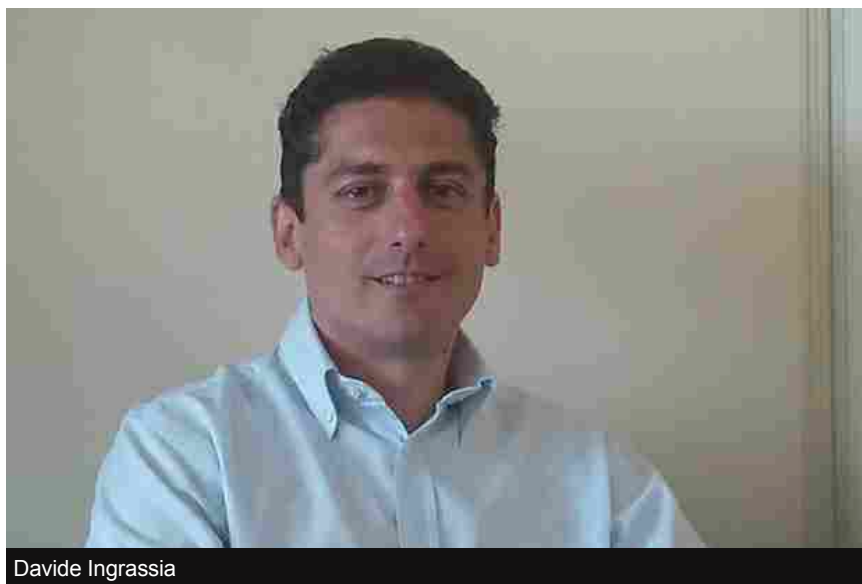
Sottilette si affida a Friendz per il nuovo progetto su Instagram

■ CAMPAGNE

Al via la nuova campagna multicanale di Vecchio Amaro del Capo, con PubliOne

Davide Ingrassia è Chief Revenue Officer Martech del Gruppo

L'annuncio del prossimo appuntamento Start in Touch, ha dato l'occasione a *Engage* di intervistare il **nuovo Chief Revenue Officer Martech del Gruppo DigiTouch, Davide Ingrassia**.



Davide Ingrassia

Il manager ha fatto ufficialmente il suo ingresso nel Gruppo lo scorso novembre e a lui è stata affidata una carica creata ad hoc, a testimonianza del nuovo percorso intrapreso dal Gruppo DigiTouch nell'ambito del Martech.

«Vogliamo essere consulenti e promotori di tecnologia in grado di garantire risultati: è questo l'obiettivo che perseguirò in Gruppo DigiTouch», dichiara Ingrassia.

L'approccio del manager è chiaro: «Intendo promuovere le soluzioni tecnologiche che il Gruppo DigiTouch ha all'attivo, ma senza prescindere dalle competenze. Le persone – e soprattutto le loro capacità – sono l'anello che può permettere la comprensione di qualcosa come la tecnologia, spesso troppo ostica per clienti non abituati a linguaggi e strumenti automatizzati per gestire le proprie attività».

Mettendo al centro le professionalità, il manager avrà il compito di trovare la soluzione giusta alle differenti esigenze di diversi settori: «Ecco perché puntiamo a offrire soluzioni tecnologiche tailor made, ritagliate sulle esigenze di ogni tipo di cliente».

Di fatto, Ingrassia sarà a capo di una divisione dedicata che è in fase di definizione.

Precedentemente, il manager ha ricoperto il ruolo di Sales Director Platform Solution di Adform dall'ottobre 2013 al novembre 2018, e prima ancora è stato Country Manager Italy di Admotion Italy (novembre 2011 – ottobre 2013). Vanta anche una lunga esperienza in Microsoft, dove ha ricoperto ruoli di crescente importanza fino a diventare Head of Account Manager.