



Dal CRM all'AI-Powered Sales

Come Gimoka ha trasformato il CRM
in un assistente commerciale intelligente

- Stefania Testini
stefania.testini@eos-solutions.it
- Andrea Cozzo
andrea.cozzo@eos-solutions.it
- Davide Amato
davide.amato@eos-solutions.it

Speaker



Stefania Testini

Marketing Director



Andrea Cozzo

Business Developer
CRM



Davide Amato

Customer Engagement
Consultant



Giampaolo Arpe

Vice President
Sales&Marketing
Gruppo Gimoka



EOS CUSTOMER ACADEMY



Overview



Progettazione del brand EOS Customer Academy

Creazione di percorsi formativi che prevedano webinar, video on-demand, sessioni in aula e demo

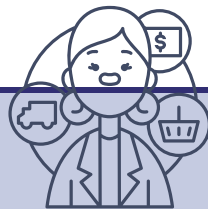
Percorsi rivolti a figure professionali: CFO (CdG), CIO, COO (supply chain), Vendite/Marketing



CFO

Controllo di Gestione

BC, Power BI, EOS Apps



COO

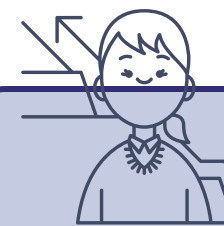
Supply Chain management,
digital factory, sicurezza in
fabbrica

FreeHands,
Demand Forecasting



CIO

Digitalizzazione



Sales/Mktg

CRM

Agenda

Benvenuto e obiettivi del webinar

Il punto di partenza: la situazione iniziale di Gimoka

Il progetto CRM e AI Agent: il percorso di trasformazione

Demo live della soluzione

Intervista a Gimoka

Q & A Session



Che cos'è una Frontier Firm

È un'organizzazione in cui l'Intelligenza Artificiale non è semplicemente uno strumento utilizzato dai dipendenti, ma **diventa parte integrante del modello operativo aziendale**.

HUMAN-LED

definisce direzione,
priorità e controllo

AGENT-OPERATED

gli agenti AI supportano
l'esecuzione operativa



Consumer approach
ChatBOT (spesso in modalità BYOAI)



Frontier Firm

“People decide. AI agents make it happen”

Persone e agenti AI operano
come un unico sistema,
combinando giudizio umano e
capacità di esecuzione digitale.



La Frontier Firm nel contesto CRM

Il CRM diventa il cuore operativo in cui persone e agenti AI lavorano insieme sullo stesso patrimonio cliente, trasformando insight in azioni con velocità e controllo.

01



Intelligence on Tap

Dati unificati sempre disponibili

Insight su clienti, pipeline, rischio e valore sempre accessibili, senza ricerca manuale - pronti per guidare ogni interazione commerciale e di servizio.

02



Team Ibridi

Persone e agenti lungo il customer journey

Vendite, marketing e service collaborano con agenti specializzati che supportano ogni fase del percorso cliente — dall'acquisizione alla fidelizzazione.

03



Orchestrazione Umana

Obiettivi e controllo rimangono alle persone

Le persone definiscono obiettivi e guardrail; gli agenti eseguono le attività operative e segnalano le eccezioni — il controllo strategico resta umano.

Risultato atteso: più capacità commerciale, maggiore qualità dell'esperienza cliente, decisioni più rapide e crescita scalabile.





DEMO





- stefania.testini@eos-solutions.it
- andrea.cozzo@eos-solutions.it
- davide.amato@eos-solutions.it

PROSSIMI APPUNTAMENTI

data	evento
13/10/26 - EOS SOLUTIONS MILANO	Dalle Persone agli Agenti
14/10/26 - CONFINDUSTRIA MODENA	Doppia Transizione: guidare il cambiamento con l'AI
22/10/26 – VERONA VILLA BRASAVOLA DE MASSA	Business Central Evolution Day
29/10/26 - EOS CUSTOMER ACADEMY WEBINAR ONLINE	Oltre l'ERP. La pianificazione avanzata della produzione con Business Central e Cyberplan
19/11/26 - EVENTO PRESSO ISIPLAST	La Fabbrica Intelligente: dai dati all'azione
12/11/26 - EOS CUSTOMER ACADEMY WEBINAR ONLINE	Pianificare, prevedere, decidere: scopri Power Budget



Grazie!



WEB

www.eos-solutions.it

SEGUICI SU

