

Claudia Vanni di NH Hotel Group – Italia

riceve il Premio “Sales Person of the Year 2014” da FORTIA

- “Sales Person of the Year” è il premio organizzato da FORTIA, società di formazione aziendale specializzata in vendite, servizio clienti e management
- Il riconoscimento mette in evidenza le competenze e i comportamenti di successo dei migliori Professionisti italiani della vendita e della gestione clienti

Milano, 17 settembre 2014 – **Claudia Vanni, Mice Sales Team Leader di NH Hotel Group - Italia, ha ricevuto nei giorni scorsi il Premio “Sales Person of the Year 2014” organizzato da FORTIA.** L’attribuzione del Premio viene effettuata a seguito della valutazione da parte di un Comitato Professionale indipendente che esamina testimonianze ricevute dai clienti, colleghi e supervisor dei Venditori candidati. Le testimonianze e le informazioni prese in esame riguardano competenze, comportamenti e i risultati ottenuti dai numerosi candidati. Il Comitato è composto da manager ed esperti che conoscono bene il tema specifico della strutturazione e gestione di organizzazioni di vendita, i quali esaminano tutte le candidature pervenute, votando il riconoscimento più prestigioso.

FORTIA ha deciso quest’anno di assegnare a Claudia Vanni il prestigioso riconoscimento sulla base delle testimonianze pervenute al Comitato sia da parte del management di NH Hotel Group, sia da parte di vari clienti che la descrivono come: “grande professionista dotata di una forte empatia, problem solving, competenza tecnica e grande affidabilità”; “conosce i prodotti, l’andamento del mercato e (...) le attese dei suoi clienti”; “ho trovato in lei le qualità che ci si aspetta in un fornitore: disponibilità, rapidità nelle risposte e soluzioni alternative”.

Il Premio è stato istituito da FORTIA per contribuire all’innalzamento del livello professionale della funzione vendite delle aziende operanti in Italia e per comprendere sempre meglio le attese dei clienti e le pratiche professionali attuate dai venditori di maggiore successo.

Claudia Vanni commenta così il riconoscimento ottenuto: *“Sono molto contenta di aver ricevuto questo premio che evidenzia il mio costante impegno e quello NH Hotel Group nel fornire un servizio e un’attenzione speciale a tutti i nostri clienti. Sicuramente la notorietà del marchio e la qualità dei nostri servizi mi hanno aiutato a svolgere al meglio il mio lavoro, in cui credo fortemente. Ringrazio tutto il mio team e questo sarà per me un motivo di ulteriore stimolo al miglioramento e, perché no, ad essere anche da riferimento per molti altri colleghi.”*

Fanno parte del Comitato Professionale dell’edizione 2014: Davide Biale, International Key Account Manager LTR & Business Development, FIAT; Bernardo Bonetti, Direttore commerciale e Coordinatore reti commerciali di gruppo, Scame Parre; Filippo Fiorica, Responsabile Vendite Divisione Motion Control, Homberger; Michele Riccardi, Direttore Risorse Umane, Edenred Italia; Gianni Ricci, Sales Manager Italy Mobile & Wind Solutions, Bonfiglioli Riduttori; Massimo Rossetto, Amministratore Delegato, Schmack Biogas; Giuseppe Rudi, Region Manager Austria, France, Germany, Italy, Spain, Mail Boxes Etc.; Francesco

Per maggiori informazioni:

NH Italia S.p.A. (NH Hotel Group)
Federico Filippa
Communication, Public Affairs and Social Media Manager
Tel.: 02 575551
Mob.: 345 3791419
e-mail: f.filippa@nh-hotels.com

Scrano, Head of Customer Marketing, Syngenta Italia; Paolo Susani, Direttore Vendite Canale Indiretto, Zucchetti.

FORTIA, World Class Training per Vendite, Servizio, Management

FORTIA effettua interventi di formazione e consulenza in tutte le aree aziendali nelle quali sono importanti la relazione con il cliente ed efficaci comportamenti di collaborazione: vendite, gestione del cliente, management. Rende più efficaci le organizzazioni di vendita attraverso interventi di formazione, motivazione, supporto nel tempo. I risultati: più vendite, e più redditizie; più clienti, meglio gestiti e più fedeli. www.fortia.it

NH Hotel Group

NH Hotel Group (www.nh-hotels.com) si colloca al terzo posto nel business delle catene alberghiere europee e gestisce 367 hotel con 57.531 camere e circa 2.500 sale meeting in 28 Paesi tra Europa, America e Africa, comprendendo destinazioni top come Amsterdam, Barcellona, Berlino, Bogotà, Bruxelles, Buenos Aires, Düsseldorf, Francoforte, Londra, Madrid, Città del Messico, Milano, Monaco di Baviera, New York, Roma e Vienna.

Con 50 alberghi, 8.103 camere e circa 450 sale meeting in 27 città, NH Hotel Group – Italia è la catena leader nel mercato nazionale in grado di soddisfare le esigenze di una clientela business e leisure. NH Hotel Group – Italia offre ai propri ospiti 3 categorie di hotel: NH Collection, premium hotel ubicati nelle principali città; NH Hotels, urban confortevoli e funzionali; e nhow Milano, unconventional hotel di design dalla personalità unica. NH Hotel Group – Italia prevede l'apertura di una nuova struttura a Torino nel 2014 e a Trento nel 2015.

Per maggiori informazioni

Ketchum (ufficio stampa NH Hotel Group)

Sara Gatti/Eugenia Montanaro

Tel.: 02 624119.23 - 42

e-mail: sara.gatti@ketchum.com – eugenia.montanaro@ketchum.com

Social media

Facebook |



Twitter |



Blog

Per maggiori informazioni:

NH Italia S.p.A. (NH Hotel Group)

Federico Filippa

Communication, Public Affairs and Social Media Manager

Tel.: 02 575551

Mob.: 345 3791419

e-mail: f.filippa@nh-hotels.com

**nhow****Hesperia**
RESORTS