

Vuelve Digital Sales Summit: El evento espera repetir el éxito de la primera edición (10.000 asistentes)

Digital Sales Summit II, organizado por ForceManager y EDVE, tendrá lugar los días 17, 18, 19 de noviembre. Catalina Hoffmann, Javier Benavente y Sergi Ramo, entre los expertos en ventas que impartirán las formaciones. El evento de carácter solidario destinará el dinero recaudado a la Fundación Porque Viven

Tras el éxito de la primera edición con una participación de más de 10.000 asistentes, Digital Sales Summit vuelve los días 17, 18 y 19 de noviembre para formar y preparar a los vendedores, cuya figura es y será clave en la recuperación económica actual y post COVID-19.

Con esta segunda ola acompañada de nuevas cuarentenas, confinamientos y restricciones de movilidad, el uso de la tecnología y la digitalización de procesos ha sido clave para ayudar a los equipos comerciales a seguir trabajando.

ForceManager y EDVE, dos empresas punteras en tecnología y formación comercial, que conscientes de las necesidades del área de ventas, vuelven a poner al servicio de los vendedores sus recursos para ayudarles a afrontar la situación actual y prepararlos para los retos del próximo 2021.

“En los últimos 8 meses nuestra forma de vender ha cambiado más que en los últimos 50 años, la formación ahora es más necesaria que nunca. Por este motivo volvemos a la carga con la segunda edición del Digital Sales Summit, hemos reunido a 27 grandes de las ventas que a través de 27 ponencias prácticas nos ayudarán a mejorar las capacidades de venta y de dirección comercial.” Oscar Macia, CEO en ForceManager.

“El DSS no es solamente formación. El DSS quiere transmitir el valor que todo buen vendedor debe tener por bandera: la generosidad. Porque para el comercial, su valor más profundo, es el de la generosidad, por ayudar a sus clientes y por ayudar -en el caso del DSS- a otros como la Fundación Porque Viven.” Agustín Nuño, director de EDVE, (Escuela de Ventas).

Formación online e internacional

Digital Sales Summit es el mayor congreso de ventas online de habla hispana y vuelve en esta segunda edición bajo el lema “Vende más y mejor en 2021”.

El evento contará con la colaboración de 27 ponentes de excepción, todos ellos profesionales de la industria de las ventas. Catalina Hoffmann, Javier Benavente Barrón y Sergi Ramo son algunos de los expertos que pondrán a disposición de los participantes sus conocimientos, herramientas y técnicas para esta digitalización de la actividad comercial y la venta en remoto.

Un evento solidario y gratuito

La inscripción a Digital Sales Summit es de carácter gratuito, no obstante, se contempla la opción de realizar una donación a favor de la Fundación Porque Viven, dedicada al desarrollo de los cuidados paliativos pediátricos.

En la primera edición se recaudó una cantidad aproximada a los 4.000 euros y este año esperan duplicarlo. “Estamos muy agradecidos a ForceManager y Escuela de Ventas por pensar en una fundación como la nuestra y apoyarnos en unos tiempos tan duros como los que estamos viviendo”, agradece José Carlos López Seisdedos, director de la Fundación Porque Viven.

Sobre ForceManager

ForceManager el CRM líder diseñado para equipos comerciales que trabajan dentro y fuera de la oficina. Fundada en 2011, la compañía está presente en 36 países con un equipo de más de 100 profesionales dedicados a transformar la industria a través de la tecnología.

Sobre EDVE

EDVE (Escuela de Ventas) es la mayor comunidad comercial online España. Cuenta con más de 5.000 comerciales y más de 400 empresas registradas. Escuela de Ventas es una plataforma web que ofrece servicio a comerciales y profesionales de la venta, con una base de datos que recoge una amplia oferta y demanda de personal y de empleos en este sector.

Datos de contacto:

Paula Muriano
+34 93 117 38 86

Nota de prensa publicada en: [Barcelona](#)

Categorías: [Marketing](#) [Emprendedores](#) [Eventos](#) [E-Commerce](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>