

ServiceWise מארחת את הוועידה השנתית של **Salesforce** בישראל
12 בנובמבר, 2012, מלון הרודס, רח' הירקון 155, ת"א

סדר יום:

התכנסות וארוחת בוקר	8:00 - 9:00
עינת צור-שיין ובנצי ברנדס, מנכ"לים משותפים, ServiceWise דברי ברכה ופתיחה	9:00 - 9:10
נתן גביש, סמנכ"ל פיתוח עסקי, Salesforce.com "Business is Social"	9:10 - 9:30
נתן שוחמי, מנכ"ל Sentrigo לשעבר (כיום: סמנכ"ל ב-Mcafee)	9:30 - 9:50
סיפור לקוח: "הענן של Salesforce כתשתית לצמיחה בחברת טכנולוגיה"	9:50 - 10:10
עינת צור-שיין, מנכ"לית משותפת, ServiceWise "שמונה הרגלים של ארגוני מכירות מצליחים"	10:10 - 10:30
רוברט גאוויין, מנהל שותפים עסקיים, Marketo EMEA	10:30 - 10:40
"אחרי ה-CRM: על שעתה הגדולה של הפלטפורמה לאיש השיווק"	10:40 - 11:10
ינאי מילשטיין, מנהל יחידה עסקית, קבוצת אמן	10:30 - 10:40
"לשפר תוצאות עסקיות בעזרת Informatica MDM & DI"	10:40 - 11:10
פאנל בהנחיית אבי עסיס, יועץ אסטרטגי בכיר, Widelink פתרונות עסקיים	10:40 - 11:10
בהשתתפות: יוסי גל, VP Sales Ops & IT, גילת תקשורת לווינים, מלי שפירא, אגף מע' מידע, משרד הבריאות, יוסי נצר, אגף מע' מידע, חברת החשמל, שרון מגן, סמנכ"ל מכירות, ClickTale	10:40 - 11:10
הפסקת קפה וכיבוד	11:10 - 11:30

מלול א - Marketing Automation & Sales

ניתאי גולד, Business Analist, Objet "כלי ערך מוסף למפיצים"	11:30 - 11:50
מייק תלם, מייסד משותף, Insidera "חמש דרכים לבניית מכונת שיווק יעילה לארגון שלכם."	11:50 - 12:10
ירון גילר, מנהל פרויקטים בכיר, ServiceWise "הדגמת יכולות ה-Salesforce Sales Cloud"	12:10 - 12:30
ד"ר יעקב שמע, מייסד ומנכ"ל, Mintig "The Customer Search Engine™"	12:30 - 12:50
למצוא את הלקוח הבא שלכם, במהירות!"	12:30 - 12:50
גילעד קומורוב, סמנכ"ל מכירות, Clarizen	12:50 - 13:10
סיפור לקוח: "לבנות את מכונת המכירות האולטימטיבית בעזרת הענן."	12:50 - 13:10
פולי אלוף, מנהלת שיווק Algosec "סיפור לקוח Marketo"	13:10 - 13:30

מלול ב - Support & Service

אורי וינשטיין וטל אסיף, LivePerson Support Operations	11:30 - 11:50
סיפור לקוח: "אופטימיזציה למחזור חיי התמיכה בלקוחות"	11:30 - 11:50
גלי שליט, מנהלת פרויקטים בכירה, ServiceWise "הדגמת מוצרי ה-Salesforce Service Cloud"	11:50 - 12:10
מיכל חורב, דירקטור תפעול תמיכה טכנית, SolarEdge	12:10 - 12:30
סיפור לקוח: "ניהול השירות בשרשרת הפצה רב שכבתית."	12:10 - 12:30
"סיפור לקוח"	12:30 - 12:50

14:00 ארוחת צהריים מול הים

