



Poltrone

Giovanna Montiglio è la nuova sales marketing manager del Gruppo Areté

Montiglio si occuperà in particolare di comunicazione e marketing all'interno della società che conta due business unit, una di relazioni pubbliche, uffici stampa, marketing e digital pr e la seconda di consulenza e formazione in ambito commerciale. Ha lavorato in precedenza come amministratore delegato di Travelnews24, società editoriale.

Giovanna Montiglio, 47 anni, assume la carica di sales marketing manager del **Gruppo Areté**, società con due business unit, una di relazioni pubbliche, uffici stampa, marketing e digital pr e la seconda di consulenza e formazione in ambito commerciale. Giovanna Montiglio si occuperà in particolare di comunicazione e marketing. Ha lavorato in precedenza come amministratore delegato di Travelnews24, società editoriale. E' laureata in Scienze Politiche a Milano e ha frequentato un Master in marketing all'Università Bocconi.

I fondatori e owner di Gruppo Areté **sono Annalia Martinelli e Giovanni Manera**, attivi nel settore dal 2000, che dopo la carriera rispettivamente nel marketing e nella direzione vendite, hanno portato l'agenzia ad affermarsi sul mercato.

"Negli anni abbiamo cambiato anche l'organizzazione interna per rispondere alle nuove esigenze del mercato sempre più multidisciplinari - spiega Annalia Martinelli, già direttore di testata e da 17 anni professionista delle PR iscritta a FERPI -. Parallelamente diventa più complessa anche la vendita dei servizi, per cui serve cultura, esperienza e condivisione di valori perché la chiave di volta del business è la relazione".

"Ho conosciuto Gruppo Areté - spiega Montiglio - da cliente e ho apprezzato moltissimo il loro approccio metodologico fondato sulla gestione delle relazioni applicando la Teoria dei Tubi, ideata da Giovanni Manera. Nessuno in questo settore ha un metodo con relativo sistema di misurazione. E' una novità assoluta che credo sia decisiva specie per le aziende che hanno bisogno di comunicazione ma non sanno come scegliere il partner giusto, perché consente finalmente di fare investimenti consapevoli".

Il metodo Teoria dei Tubi è un sistema di gestione integrata dei processi relazionali dell'impresa nelle vendite, nel marketing e nella comunicazione. Gruppo Areté inoltre è licenziataria della primaria scuola americana di vendite Value Selling (www.valueselling.com) per progetti di trasformazione delle aree commerciali nell'ambito di accordi internazionali. I clienti della società sono aziende di ogni dimensione, dislocate in tutta Italia, anche appartenenti a compagnie internazionali, con aree di specializzazione nei settori: alimentazione, salute, bellezza, benessere, enogastronomia, ristorazione, turismo, lighting, design, servizi, formazione, ICT, industria, energia, vendita diretta, no profit, abbigliamento e accessori moto.

