

## A Portonovo torna il Sales Summit 2026

### **Ancona - Quest'anno, focus sulla difficoltà di attrarre, sviluppare e trattenere talenti nelle professioni sales.**

Il prossimo 4 giugno Portonovo ospiterà il Sales Summit 2026, l'evento di riferimento in Italia dedicato al sales management organizzato da **Cdo Sales Community Lab**, la community nata da Compagnia delle Opere per condividere esperienze, conoscenze e competenze in ambito vendite, in collaborazione con il network italiano dei professionisti della vendita AAagents e SaleScience, un'organizzazione dedicata alla ricerca scientifica e alla divulgazione nel campo del sales management in Italia.

Il summit si svolgerà dalle 14 alle 19 presso il SeeBay Hotel di Portonovo, sarà possibile partecipare sia in presenza sia online, con traduzione simultanea disponibile per i partecipanti presenti in sala. Quest'anno, il Sales Summit è inserito all'interno del prestigioso convegno internazionale del **Global Sales Science Institute (GSSI)** un evento che vedrà la partecipazione di circa 130 accademici e ricercatori internazionali e oltre 100 manager oltre professionisti delle imprese provenienti da cinque continenti e 21 nazioni. I Paesi rappresentati includono Stati Uniti, Italia, Germania, Finlandia, Danimarca, Regno Unito, Canada, Australia, India, Giappone, Francia, Austria, Paesi Bassi, Norvegia, Polonia, Marocco, Cile, Perù, Irlanda e Nuova Zelanda.

Il tema scelto per questa edizione è "**The Future of Sales: Attract, Retain, Explore**", con un focus particolare sulle nuove sfide legate all'attrazione dei talenti, alla loro valorizzazione e fidelizzazione, all'upskilling delle reti commerciali e all'impatto dell'intelligenza artificiale sui processi di vendita.

Tra i principali contenuti dell'evento figurano la presentazione in anteprima dei risultati di una **ricerca internazionale** condotta da Università Politecnica delle Marche, SDA Bocconi School of Management, Ohio University e Kansas State University, dedicata all'evoluzione delle professioni commerciali e alle nuove strategie per attrarre e trattenere i talenti nelle organizzazioni di vendita.

"Questa edizione del Sales Summit – a parlare è **Silvio Cardinali**, docente dell'Università Politecnica delle Marche e direttore scientifico del Sales Summit – porta al centro del dibattito una ricerca cross-nazionale e la testimonianza di leader internazionali in un momento in cui numerosi fattori stanno contribuendo a una crisi strutturale delle professioni commerciali. Mi riferisco soprattutto all'inverno demografico, alla difficoltà di attraction e retention e ai mismatch di competenze nell'era dell'intelligenza artificiale. Il tema del Sales Summit è in linea con quello del GSSI, perché affronta una delle questioni più critiche per le imprese contemporanee: la crescente difficoltà nell'attrarre, sviluppare e trattenere talenti nelle professioni sales".

Il programma vedrà la partecipazione di docenti universitari, ricercatori e manager di primo piano provenienti dal mondo delle imprese e della formazione. Tra gli interventi attesi figurano quelli di **Paolo Guenzi** della SDA Bocconi School of Management, **Emanuele Frontoni**, professore ordinario di Informatica dell'Università di Macerata e presidente di Cdo Marche Sud, **Stefano Ioppolo** di

HeraComm, **Beniamino Bedusa**, presidente di Great Place to Work Italia, **Kevin Peesker**, già presidente Worldwide SMB and Corporate di Microsoft, che offrirà una riflessione sul ruolo della leadership commerciale nell'era dell'intelligenza artificiale, **Nicola di Giusto** di Vianova, **Andrea Salmaso** di Forvalue ed altri ancora.

“Nato con l'obiettivo di connettere, ispirare e far crescere la comunità dei professionisti delle vendite – ha aggiunto **Massimiliano Di Paolo**, Direttore Cdo Marche Sud - il Sales Summit si propone come luogo di incontro tra ricerca, impresa e formazione, favorisce il confronto sulle migliori pratiche e sulle strategie necessarie per affrontare un mercato in continua evoluzione”.

**Ufficio stampa LOGOS**

Vittorio Bellagamba 3480743503

Roberto Valeri 347.2822367

Alessandra Addari 3491578122