Biografia dei Fondatori di SalesBrain™



Patrick Renvoise, Co-fondatore e Presidente

Patrick, Dirigente Capo nell'area Impact e Guru delle Vendite ha trascorsi eccezionali nel commercio tecnologico, nella formazione accademica e nelle tecniche di vendita. Patrick ha fatto esperienza nel campo delle vendite frequentando tutti i più importanti corsi di vendita al mondo. Ha gestito lo sviluppo commerciale globale della Silicon Graphics, ove ha avviato, ha concluso ed ha gestito accordi OEM internazionali per molti milioni di dollari. In seguito ha lavorato in qualità di Direttore Esecutivo per lo Sviluppo e le Strategie Commerciali presso Linuxcare, una società fondata da Kleiner Perkins. Il suo forte e la sua passione era vendere super computer e software complessi ad organizzazioni quali NASA, Shell, Boeing, Canon, BMW, Airbus ed altre, mentre viveva in Francia, Germania ed infine nella Silicon Valley.

Utilizzando le proprie conoscenze di ingegneria, la propria esperienza di vendita e quella in campo tecnologico e sfruttando un ardente desiderio di ricerca della verità, Patrick ha sviluppato un modello di vendita completamente nuovo, basato sugli ultimi ritrovati della neuroscienza, ed ha scritto la prima edizione di *Selling To The Old Brain*, l'opera che ha consentito di portare queste tecniche all'industria. Patrick ha insegnato elettronica all'Università di La Réunion, in Francia, ed ha conseguito un Master in Informatica presso l'Istituto Nazionale delle Scienze Applicate (a Lione, in Francia).
Potete contattare Patrick Renvoise a: patrick@salesbrain.net



Christophe Morin, Co-fondatore e Direttore Esecutivo

Christophe opera come Dirigente Capo nell'area del Pain e Guru del Marketing di SalesBrain e vanta un'esperienza più che ventennale nel campo del marketing e dello sviluppo d'impresa. Con risultati di spicco nella creazione di marchi di successo, la passione di Christophe sta aiutando le aziende a capire chiaramente cosa motivi e frustri i loro clienti ed a sviluppare strategie per una concorrenza sostenibile.
Prima di co-fondare SalesBrain nel 2000, Cristophe era Direttore Capo del Marketing per la rStar Networks, una società per azioni che sviluppa reti private per società Fortune 500.
In precedenza è stato Vicepresidente del Marketing e della Formazione Aziendale per la Canned Foods, Inc, il più grande distributore di generi alimentari nel mondo. Nel corso dei sei anni in cui è stato Presidente ed Amministratore Delegato della francese Doublet Manufacturing, Inc, Cristophe ha vinto un appalto olimpico molto competitivo da svariati milioni di dollari nel 1996. Christophe si è laureato presso la ESC Nantes con un BA in Marketing ed ha ricevuto un MBA dalla Bowling Green State University. Potete contattare Christophe a: christophe@salesbrain.net