

JAMES CAPON – Global Partner

James Capon si è creato un nome alla Levi Strass a metà degli anni Ottanta, come la mente dietro l'iconica serie di pubblicità televisive Levi's 501 Launderette. In seguito ha diretto Levi's Germania, prima di essere inviato al quartier generale di San Francisco nel 1993. Qui ha trasformato Dockers in un marchio da un miliardo di dollari prima di essere scelto come Presidente di Levi's USA nel 1999.
Nel 2002 è tornato in Europa con la sua famiglia e, di recente, ha completato un MBA presso la Solvay Business School di Bruxelles.

James riesce a capire molto bene cosa spinga i consumatori (il mercato dei consumatori) a prendere decisioni a livello emotivo. Ha completato un efficace programma di posizionamento strategico per varie divisioni di un'organizzazione grande, complessa ed in rapida trasformazione come Levi.

Per consultarlo sui servizi di ricerca, allenamento o formazione in Europa, contattatelo all'indirizzo james@salesbrain.net



FABIO PARON, Milano, Italia—Global Partner

Fabio Paron, che gode della doppia cittadinanza svizzera ed italiana, ha viaggiato a lungo in oltre 30 paesi in tutto il mondo, sviluppando una passione per l'analisi e la comprensione dei processi della comunicazione e della loro applicazione al commercio.
Fabio è stato di recente Amministratore Delegato del Royal Swets Group in Italia (una grande casa editrice), di cui ha aumentato gli utili del 60% all'anno per tre anni consecutivi e per cui ha concluso accordi da svariati milioni di euro con grandi organizzazioni quali ENI, GSK ed ISS. In precedenza, Fabio era stato Direttore di Vendite e Marketing per CO.EL. SPA, una società facente parte del Fracarro Group. Fabio ha iniziato la propria carriera con Siemens SPA, la divisione italiana della ricchissima multinazionale tedesca, in veste di ingegnere junior e, dopo varie promozioni, come Direttore Contratti per grandi clienti europei. Con Siemens, Fabio ha contribuito direttamente alla messa a punto di diversi brevetti e al design di nuovi prodotti per applicazioni microonde e radio.

Fabio ha tratto il suo successo dall'applicazione di nuove metodologie comunicative al commercio. I suoi attuali obiettivi sono aiutare i team ad ottenere maggiore successo applicando una disciplina razionale ma profondamente umana.

E' in possesso di un Master di Ingegneria Elettronica e di un MBA presso la Bocconi di Milano. Nel corso del suo programma di MBA, Fabio ha studiato con cura il mercato del vino in Italia. E' stato durante una lezione sulla struttura del cervello nel suo programma MBA che ha sviluppato la passione per la conoscenza e la comprensione del "Cervello Antico".

Lo si può contattare all'indirizzo fabio@salesbrain.net



ROLAND GROSSE, Parigi, Francia—Istruttore certificate CERVELLO ANTICO

Roland Grosse è uno specialista nella formazione e nell'allenamento alla vendita per le aziende high-tech. Roland porta la sua esperienza di vita vissuta non solo come allenatore alle vendite, ma anche come combattente delle vendite, che è stato in grado di concludere transazioni grandi e complesse per vari milioni di valore.

Roland ha trascorso 12 anni nel settore vendite della GE Medical, dove gestiva utili per oltre 25 milioni di dollari all'anno. In seguito è stato Vicepresidente del settore vendite con Marconi Medical, dove ha diretto un team di 50 addetti vendite, facendo crescere gli utili di più del 15% all'anno per sei anni.

Roland ha due caratteristiche fondamentali per il successo:

- Un solido retroterra teorico in fisica nucleare: ha conseguito un DEA in fisica nucleare (titolo francese equivalente al PhD). Grazie a ciò, è in grado di aiutare i team di addetti alle vendite ad integrare ed implementare i processi sistemici che abbreviano i cicli di vendita.
- L'impegno di una vita per comprendere il comportamento umano. Roland è stato ricercatore presso l'Università di Meru sulla coscienza umana e sul potenziale umano ed è in grado di aiutare chiunque a raggiungere un livello mai visto nel livello di vendite e nell'efficacia comunicativa.

Roland ha ricevuto una formazione in svariate importanti metodologie di vendita, fra cui la Vendita delle – soluzioni e la Vendita del Conto Obiettivo; il suo modello preferito ora è "la Vendita al Cervello Antico".

Lo si può contattare all'indirizzo roland@salesbrain.net



GAIL PATTON DAMERT PH.D-- Global Partner

Gail Patton DaMert ha un'esperienza di oltre 22 anni nel campo della pianificazione di sistemi e delle operazioni commerciali. Come Direttore Esecutivo della DaMert Company, un'azienda privata che progetta, produce e distribuisce oltre 200 tipi di speciali giocattoli e regali, Gail ha fatto crescere gli utili da 1,2 a 10 milioni di dollari prima della vendita ad un ente pubblico nel 2001. Prima del 1989, Gail (Patton) era Direttore Tecnico di Sistemi presso la Lockheed Missiles and Space Company e si occupava dello sviluppo dei requisiti per sistemi satellitari segreti ad alta tecnologia, nonché Ingegnere Capo di numerose azioni "offerta e proposta" destinatarie di contratti governativi da vari milioni di dollari.

Gail ha la passione di aiutare i clienti a visualizzare e sviluppare il "quadro generale" della propria attività e, ancora prima, ad individuare le peculiarità della loro offerta in modo da sviluppare posizioni concorrenziali sostenibili. Gail ha conseguito un BA in matematica ed astronomia dallo Smith College ed un PhD in astronomia dalla State University of New York at Stony Brook.

Gail opera come Responsabile Capo dei Claim per SalesBrain. Per un consiglio su come differenziare i vostri claim da quelli della concorrenza, potete contattare Gail all'indirizzo gail@salesbrain.net