

Salesforce Cloud Tour - program

Salesforce Cloud Tour Customer Success Platform

08.00-09.00	Rejestracja		
09.00-09.15	Powitanie Krzysztof Augustynowicz , Salesforce Edyta Żenczykowska , Salesforce		
09.15-10.30	Key Notes Customer Success Platfom Edward Wall (Regional Vice President SMB market) opowie o kierunku w jakim rozwija się technologia i w jaki sposób Salesforce nie tylko z tym kierunkiem podążą, ale wyznacza nowe trendy. Dowiedzą się Państwo jak Salesforce z firmy skierowanej na Klienta stał się Platformą sukcesu (Customer Success Platform). Wśród zaproszonych gości Pan Jakub Mały, Prezes X-Trade Brokers , opowie o swojej przygodzie z Salesforce. Tomasz Kącki , Liberty Ubezpieczenia Jakub Mały , X-Trade Brokers S.A. Edward Wall , Salesforce		
10.30-11.00	Przerwa na kawę i networking		
11.00-13.00	Jak w szybki sposób budować aplikacje biznesowe? Salesforce Platfom O takich aplikacjach i procesie ich tworzenia opowiemy wraz z naszym partnerem Enxoo Sp. z o.o. , który przedstawi wdrożenie projektu w firmie TK Telekom reprezentowanej przez Radosława Sułkę, Pełnomocnika Zarządu ds. Strategii Radosław Sułek , TK Telekom	11.00-13.00 Jak podnieść satysfakcję i zadowolenie klienta? Service Cloud W pierwszej części panelu tematycznego poświęconego Service Cloud zaprezentujemy Państwu demo systemu i udzielimy praktycznych wskazówek jak w prosty sposób zwiększyć produktywność agentów i podnieść satysfakcję klienta. Następnie Jacek Zawłocki z Craftware Sp. z o. o. wraz z Marcinem Zawieruchą, CRM Development Manager, z firmy Aegon opowiedzą o wdrożeniu Service Cloud. Przedstawią korzyści płynące z adopcji narzędzia i ciekawe	11.00-13.00 Jak sprzedawać więcej używając nowoczesnych narzędzi CRM? Sales Cloud Prezentacja systemu będzie dostarczona przez naszego partnera Cloudity a o swojej przygodzie z Sales Cloud opowie Prezes Firmy Malchem Cezary Malski . Cezary Malski , Malchem

rozwiązania, dzięki którym Service Cloud w Aegonie został okrzyknięty wielkim sukcesem.

[Marcin Zawierucha](#), Aegon TUnŻ SA
[Jacek Zawłocki](#), Craftware

13.00-14.00	Lunch i networking	
14.00-15.30	Sesja Platynowego Partnera Outbox	14.00-15.30 Sesja Diamentowego Partnera Accenture
15.30-16.00	Przerwa na kawę i networking	
16.00-16.30	Podsumowanie Q&A Krzysztof Augustynowicz , Salesforce Edyta Żenczykowska , Salesforce	
16.30-16.45	Zakończenie	

Organizatorzy dołożą wszelkich starań, aby konferencja odbyła się zgodnie z prezentowanym programem, jednak zastrzega się możliwość częściowych zmian.