



## **Maurizio Alberti è il nuovo Vice President Global Sales di Mapp Digital**

**Milano, 15 ottobre – Mapp Digital, uno dei più grandi Mar-Tech vendor indipendenti al mondo, ha nominato Maurizio Alberti Vice President Global Sales. Alberti, che vanta una lunga esperienza nel comparto sales, è ora responsabile dell'intera struttura di vendita della multinazionale digitale, dall'individuazione e pianificazione degli obiettivi e delle strategie di vendita alla crescita del fatturato, fidelizzazione di clienti e partner.**

Nella sua funzione di Vice Presidente, Maurizio Alberti assumerà la responsabilità di un'ampia gamma di mansioni che svolgerà dalla sede di Milano. Si occuperà di supervisionare lo sviluppo del piano vendite annuale di Mapp e definirà le relative politiche e pratiche di vendita. Inoltre, Maurizio Alberti sarà alla guida delle strategie sales globali dirette e indirette, e amplierà il sales team internazionale fornendo un eccellente supporto operativo al raggiungimento degli obiettivi globali di Mapp.

Maurizio Alberti vanta oltre 15 anni di esperienza nell'industria del marketing digitale. La sua carriera ha avuto inizio nel 2004, subito dopo il conseguimento della laurea, con la qualifica di Account Manager presso eCircle, azienda specializzata nel settore dell'email marketing, ed è proseguita con la nomina a Managing Director Italy nel 2010. A partire dal 2013 ha ricoperto il ruolo di Managing Director per Teradata Marketing Applications in Italia fino al 2016, quando Teradata Marketing Applications si è trasformata nel provider internazionale Mapp Digital.

**Steve Warren, CEO di Mapp**, ha commentato: "Maurizio conosce Mapp e le sue radici come nessun altro. La sua esperienza di lunga data gli ha fornito una competenza straordinaria nel marketing cross-canale e nel digital management. In qualità di Vice President Global Sales svolgerà un ruolo decisivo nella definizione e nel raggiungimento degli obiettivi sales di tutte le sedi Mapp a livello mondiale".

**Maurizio Alberti** ha aggiunto: "Dopo aver svolto il ruolo di Managing Director, sono entusiasta di mettere le mie competenze al servizio del business internazionale di Mapp. E' essenziale avviare una strategia consistente per espandere ulteriormente il nostro portfolio clienti, che attualmente conta più di 2.500 aziende in tutto il mondo.

### **Informazioni su Mapp**

Marketer e data specialist dovrebbero potersi occupare di ciò che fa la differenza per il loro business invece di passare il tempo a lottare contro la tecnologia di cui fanno uso. Lasciando a Mapp Cloud il compito di decidere il momento e la frequenza migliori per comunicare un messaggio, i team Marketing potranno focalizzarsi sulle cose importanti ed entusiasmanti del proprio lavoro. Con l'unificazione dei dati, i customer insight generati dall'Intelligenza Artificiale e il customer engagement cross-canale le imprese possono raggiungere un vantaggio competitivo sostenibile e la fedeltà del cliente nel lungo periodo.



Mapp ha uffici in otto Paesi ed è proprietaria di Webtrekk, leader europeo di marketing analytics e customer intelligence. La piattaforma di marketing digitale di Mapp assiste più di 2.500 aziende, fra cui Xerox, PepsiCo, Qantas, Infinity e Lloyds Banking Group.

**Contatti stampa:**

Agenzia di PR: Martinengo & Partners Communication  
Cinzia Martinengo  
02 4953 6650  
[cinzia.martinengo@martinengocommunication.com](mailto:cinzia.martinengo@martinengocommunication.com)  
[www.martinengocommunication.com](http://www.martinengocommunication.com)

**Contatti Mapp:**

Giorgia Bellato – Field Marketing Manager  
02 3087 620  
[giorgia.bellato@mapp.com](mailto:giorgia.bellato@mapp.com)  
[www.mapp.com](http://www.mapp.com)