



new entry new entry new entry new entry new entry new entry

Sandro Marchetti è il nuovo amministratore delegato di Iaki

Dalle posizioni più alte delle gerarchie aziendali a un'esperienza imprenditoriale nel mondo della comunicazione: oggi Sandro Marchetti è Amministratore Delegato di Iaki, la prima agenzia di comunicazione italiana focalizzata sul marketing esperienziale, fondata nel 2004 insieme a Nicoletta Caluzzi, già amministratore delegato di Promo Events società del gruppo Promotion Italia.

Passione per la comunicazione e desiderio di innovazione sono gli elementi che fanno da filo rosso all'originale percorso professionale di Sandro Marchetti: dopo aver maturato una lunga carriera aziendale nel campo delle vendite e del marketing in realtà

come Bosch, Viatel, AT&T, approda in Infostrada nel 1998 come Direttore Marketing e Pubblicità, come responsabile di tutte le attività legate al lancio del marchio sul mercato consumer e alla creazione dei servizi.

Alla fine del 1999 è socio fondatore e Amministratore Delegato di Blixer S.p.A., operatore di servizi Internet per il mercato affari. La sua carriera nel campo delle telecomunicazioni si arricchisce in seguito di un'importante esperienza in H3G, azienda in cui entra nel 2001 come Direttore Generale delle Divisioni Telco e Corporate, occupandosi del disegno e della commercializzazione dei servizi di UMTS per il mercato affari e il mercato privato. È a questo punto della carriera che Marchetti decide per una svolta importante nel suo percorso professionale: le esperienze di consulenza in due grandi gruppi di servizi di comunicazione, tra il 2002 e il 2003, lo avvicinano alla realtà delle agenzie di comunicazione e lo portano alla decisione di dar vita, insieme a Nicoletta Caluzzi, all'avventura di IAKI.

"Un approccio al brand che lo avvicini al singolo utente piuttosto che a grandi masse indifferenziate, una creatività capace di slegarsi dalle caratteristiche immediate del prodotto per aprire a nuove possibilità comunicative e a nuovi circuiti, operazioni su larga scala finalizzate ad avvicinare in maniera concreta il brand alla persona: è questa la filosofia alla base del nostro progetto comunicativo" ha affermato Marchetti.

IAKI è la prima agenzia italiana ad aver messo l'experiential marketing al centro delle proprie attività per ampliare le prospettive della pubblicità tradizionale attraverso gli strumenti, i canali e le tecniche più innovative. IAKI permette ai brand non solo di fornire prodotti o servizi, ma anche di offrire ai consumatori esperienze uniche, atte a instaurare una relazione profonda fra loro e la marca. Solo così è possibile colpire e coinvolgere un determinato target, influenzarne concretamente il comportamento e la percezione, indurlo alla loyalty e generare advocacy. Non basta far divertire o emozionare; occorre far interagire pensiero, sensi e sentimenti. Ecco perché la metodologia di IAKI combina solide competenze di marketing, creatività originale e moderne tecnologie per ideare di volta in volta la soluzione più efficace.

IAKI si è specializzata nei seguenti ambiti di attività: eventi, promozioni, interattive, passa-parola e progetti di comunicazione cross media. Il metodo di IAKI è stato applicato con successo in diversi mercati verticali, dal food alle telecomunicazioni, dalle banche alla grande distribuzione. Tra i clienti più importanti ricordiamo Nokia, Diageo e Barilla.

Nicolas Rozencwajg direttore vendite EMEA di Hand Held

Hand Held Products, principale produttore mondiale di soluzioni "image-based" per la raccolta dati mobile, wireless e fisse, annuncia la nomina di Nicolas Rozencwajg in qualità di Direttore delle Vendite per il Sud Europa. Nel quadro delle sue funzioni, avrà lo sviluppo delle vendite in Francia, Italia, Spagna, Portogallo, Turchia, Grecia, Nord Africa e Medio Oriente.

Nicolas Rozencwajg, classe 1965, ha iniziato la sua carriera nel 1989 presso Minolta. Da allora, ha maturato un'esperienza di oltre 15 anni nel settore dei sistemi di identificazione. Dal 1993 al 2003 ha partecipato allo sviluppo delle strategie di mercato di Intermecc Francia, dove ha ricoperto l'incarico di Responsabile delle Vendite. Dal 2004 al 2005 Nicolas Rozencwajg è entrato a far parte di SATO Europe, azienda specializzata nella produzione di stampanti termiche e di tecnologie RFID, con il ruolo di Direttore per la Francia e il Nord Africa, prima di raggiungere Avnet Technology Solution Francia, leader mondiale nella distribuzione di prodotti informatici e partner di Hand Held Products, con l'incarico di Direttore delle Vendite.

"Nicolas Rozencwajg porta in Hand Held Products la sua ricca esperienza nello sviluppo e nella direzione di team di vendita nell'industria dei sistemi di identificazione," ha dichiarato Bart Nolle, Vice President delle vendite di Hand Held Products per l'area EMEA "Le sue attitudini commerciali e la sua approfondita conoscenza del nostro marchio permetteranno a Hand Held Products di consolidare la sua presenza nel Sud Europa". "Il settore dell'Imaging 2D presenta un potenziale di crescita estremamente interessante per i prossimi anni," ha spiegato Nicolas Rozencwajg "Grazie alla sua posizione di leader del mercato, Hand Held Products è posizionata in modo ideale per capitalizzare su questa conoscenza e il mio impegno sarà quello di sviluppare le nostre strategie in questo senso".

Hand Held Products è presente in Italia dall'Aprile 2003 e si è subito posta in evidenza per l'alta qualità della propria offerta, rivolta sia al mercato degli scanner che a quello wireless e mobile, con clienti di rilievo quali Conad, Automotive, Liquigas, Trenitalia, Ausiliari del traffico di Roma. L'Italia è il terzo mercato EMEA in termini generali, e il primo per quanto riguarda le soluzioni mobile e wireless.

