**Comunicato stampa | Eventi | Anteprima MCE 2026**

**Da prodotto a sistema:**

**le soluzioni digitali Kimo per un sistema di vendita di successo.**

L’era del prodotto è finita, comincia l’era del sistema.

Sulla base di questa affermazione, **Kimo Srl**, in collaborazione con **L’Accademia dello Showroom**, ha sviluppato i contenuti di due convegni che si terranno **mercoledì 25 marzo alle ore 15:00** e **giovedì 26 marzo alle ore 14:00** e presso l’area **Tecnopolis** all’interno dello stand **Angaisa** a Mostra Convegno Expocomfort 2026 (**Padiglione 18 - Stand A19-C04** ) e che porteranno al centro del dibattito uno dei temi più sentiti tra le aziende di produzione e della distribuzione del comparto ITS: il profondo cambiamento della vendita B2B.

La presenza in qualità di espositore partner di Angaisa conferma il ruolo di **Kimo** come Azienda di riferimento nello sviluppo di soluzioni digitali dedicate al miglioramento del processo di vendita che la società marchigiana si è conquistata in oltre 20 anni di specializzazione nel settore delle costruzioni e dell’impiantistica.

“In un mercato sempre più competitivo” – afferma **Gabriele Ottaviani** Fondatore e Amministratore di **Kimo Srl** – “non è più solo il prodotto a determinare il successo commerciale. A fare la differenza è il sistema di vendita, ovvero l’insieme di metodo, processi e strumenti che permettono ad agenti e clienti di lavorare in modo coordinato, riducendo attriti, errori e dispersione di valore lungo il percorso d’ordine”.

“Ecco perché” – prosegue **Veronica Verona** fondatrice de L’Accademia dello Showroom e Direttrice Commerciale e Marketing di **Kimo** **Srl** – “all’interno del calendario eventi Tecnopolis a MCE, **Kimo** sarà la protagonista di due convegni dal titolo: *Da prodotto a sistema: com’è cambiata la vendita B2B. Nuovi modelli di collaborazione tra agenti e clienti*”.

I due convegni, specificatamente dedicati a produttori e distributori che vogliono comprendere come sta evolvendo il rapporto tra forza vendita, clienti e canali digitali, offriranno una lettura concreta dei nuovi modelli di collaborazione commerciale, mostrando come l’integrazione tra app dedicate alla forza vendita e il portale B2B per il cliente consenta di governare il processo di vendita in modo più efficiente, misurabile e sostenibile.

L’obiettivo della partecipazione di **Kimo** a MCE è di stimolare una riflessione strategica per passare dalla logica del singolo prodotto a quella di un sistema di vendita capace di stimolare la crescita nel tempo e si inserisce in un contesto di forte trasformazione del settore ITS in cui la digitalizzazione e l’organizzazione commerciale non possono più procedere separatamente.

**IMMAGINI DISPONIBILI**

**Immagine che contiene persona, vestiti, Viso umano, sorriso

Il contenuto generato dall'IA potrebbe non essere corretto.**

**Da sx: Gabriele Ottaviani (Fondatore e Amministratore di Kimo S.r.l.) e Veronica Verona (Fondatrice de L’Accademia dello Showroom e Direttore Commerciale e Marketing di Kimo S.r.l.)**