Alitalia lancia "Alitalia connect" per i clienti B2B

Alitalia lancia la nuova Community **“Alitalia Connect”**, una piattaforma disegnata per garantire una relazione personalizzata con i clienti B2B - Business to Business - fra compagnia aerea, agenzie di viaggio, aziende e PMI. La nuova piattaforma digitale nasce per agevolare e velocizzare il rapporto con i clienti B2B, creando un accesso privilegiato a servizi e contenuti dedicati, che integreranno e rafforzeranno la proposta commerciale. Tutto questo per creare valore e crescita del business a vantaggio di tutti i partner.

“Alitalia Connect”, attiva da luglio, sarà una novità assoluta per le Aziende, sostituirà l’attuale portale AZ Trade - agents.alitalia.com - dedicato alle Agenzie di viaggio, e integrerà l’attuale portale PMI.

La Community rientra nel processo di “Commercial Transformation Journey” di Alitalia, frutto di una visione congiunta tra Business e IT, nata grazie alla collaborazione con Salesforce, leader globale nel Customer Relationship Management (CRM) che ha introdotto in azienda soluzioni innovative. Con la nuova piattaforma, Alitalia e i suoi partner saranno ora in grado di lavorare insieme in modo semplice e rapido, servendo le aziende e i clienti con maggiore efficacia.

“Negli ultimi 18 mesi, abbiamo lavorato per riposizionare Alitalia nei segmenti di mercato a valore aggiunto. Punti centrali di questa strategia sono l’attenzione al mercato Corporate, un programma di sviluppo della clientela PMI e la centralità del Trade. Questa strategia di rilancio sta portando ottimi risultati di crescita di fatturato in questi mesi”, ha dichiarato **Fabio Maria Lazzerini**, Chief Business Officer di Alitalia. “Alla base della relazione con i nostri clienti corporate e con il trade, ci sono la fiducia, la conoscenza e i servizi a loro dedicati. Lanciando Alitalia Connect – ha concluso il manager - vogliamo collegare tutti i punti di contatto e di relazione in una visione più ampia di sharing experience per creare uno spazio comune in cui generare valore insieme e continuare a crescere”.

“Con Alitalia Connect, siamo riusciti a dimostrare come il valore del supporto tecnologico all’interno di un’azienda, si esprima al meglio quando viene inserito in una visione strategica a supporto del business”, ha affermato **Roberto Tundo**, Chief Information & Technology Officer di Alitalia. “Quello che ha compiuto Alitalia in questi ultimi anni non è stato un processo d’innovazione tecnologica fine a se stesso, ma un lavoro di individuazione degli elementi volti a migliorare il business nelle sue varie articolazioni: vendita, operativo voli, manutenzione, fuel e gestione del personale navigante e di scalo.

Tutto ciò è stato possibile anche grazie alla collaborazione e supporto di Salesforce”.
“Siamo orgogliosi di affiancare Alitalia nel percorso di cambiamento che sta affrontando”, ha sottolineato **Federico Della Casa**, Country Leader Salesforce Italia. “La nuova applicazione Connect rende più facile e veloce il lavoro di centinaia di persone e permette di servire al meglio i clienti di Alitalia. Siamo certi che questo viaggio sia solo all’inizio e saremo felici di offrire insieme alla compagnia nuove rotte e nuove esperienze sempre più personalizzate per la clientela”.