

Milano, 19 aprile 2016

Pier Donato Vercellone, *Direttore Comunicazione PR e CSR di Sisal Group*:

“Da sempre sono convinto che il rapporto cliente/agenzia si debba fondare su una reale e consolidata partnership, reciprocamente proficua, che non derivi esclusivamente da gare o selezioni, spesso focalizzate su aspetti gestionali o economici. Ritengo infatti che i casi di maggior successo nel mercato del marketing e della comunicazione si basino proprio su rapporti di collaborazione di medio e lungo termine, per permettere all’agenzia di contribuire a costruire la brand equity del marchio, e all’azienda cliente di sfruttare pienamente il talento dei professionisti esterni. Inoltre, sono certo che il valore dell’agenzia molto frequentemente rispecchi la reale capacità del manager di azienda di trasferire e condividere valori e obiettivi, giudicando e stimolando il lavoro dell’agenzia, per raggiungere risultati sempre più qualificanti, a beneficio di tutti.”