



Finamore 1925
Napoli
www.finamore.it

AVELLINO



Finamore 1925
Napoli
www.finamore.it

TELECOMUNICAZIONI

Gestione della rete vendite: software di Aaps per Ina-Assitalia

L'Aaps conquista il mercato meridionale delle assicurazioni con il software "siag", un sistema informativo integrato per la gestione e il controllo di reti di vendita complesse. Il prodotto, realizzato dall'azienda irpina, servirà a informatizzare la rete vendita della più grande agenzia Ina - Assitalia del Mezzogiorno. Si tratta di un modulo che consente di migliorare il rapporto tra venditore e cliente, monitorando passo dopo passo la relazione commerciale.



Marco Pierno

fatti, informatizzerà la rete vendita delle più grandi agenzie Ina - Assitalia del Mezzogiorno. "Un'ulteriore dimostrazione di fiducia - afferma Flavio Ventre, manager Aaps della divisione sviluppo software assicurativo - che è per noi motivo di grande orgoglio". Una conferma importante per il Siag, la piattaforma integrata di Customer relationship management targata Aaps Informatica guidata dall'amministratore **Marco Pierno**. Concepito dall'esperienza maturata nel settore assicurativo dall'a-

L'azienda irpina ha 50 dipendenti

Anno di nascita: 1994
Sedi: via Mancini, 70 Avellino - via Nazionale Torrette, 88 Mercogliano (Avellino), via Cernuschi, 6 Monza (Milano)

Addetti: 50

Settori di attività: progettazione e sviluppo software, manutenzione correttiva ed evolutiva del software, servizi di assistenza telefonica e telematica, attività di formazione e diffusione in loco; commercializzazione, manutenzione e assistenza hardware & software; progettazione e realizzazione di sistemi informatici, soluzioni internet/intranet/extranet

zienda irpina, con filiali a Roma e Monza, operante da oltre quattordici anni nel comparto dell'Information & Communication Technology, il prodotto nasce come servizio in grado di fornire un completo sistema integrato di gestione del portafoglio clienti e polizze, degli incassi e delle provvigioni. Il Siag consente la creazione e la gestione di campagne di marketing mirate, a mezzo di strumenti semplificati di estrazione dati, di monitoraggio delle attività dei venditori, di gestione dei calendari condizi, di analisi della redditività di campagna. "I risultati ottenuti - afferma Ventre - ci stimolano a migliorare ancor di più per sviluppare soluzioni che, non solo siano consoni alle aspettative degli utilizzatori, ma che addirittura ne anticipino e ne sviluppino i bisogni". Un successo im-