

ab2b



Company Profile

Advanced Business to Business

Il nostro impegno è far crescere il vostro successo!



CHI SIAMO

Advanced Business to Business nasce dall'esperienza trentennale dei suoi soci fondatori nel settore B2B e si propone come partner strategico per medie e grandi aziende, operatori dei servizi e business partner attivi in qualunque canale di vendita e mercato.

Grazie al know-how maturato sul campo dai nostri consulenti, offriamo servizi di consulenza avanzata, capaci di rispondere con precisione sia alle esigenze più semplici che ai progetti più complessi.

LA NOSTRA MISSION

Ci avvaliamo di partnership **qualificate** nei settori delle reti vendita, della formazione, e degli eventi, garantendo un servizio completo, **flessibile e orientato ai risultati**.

Il nostro modello di business si distingue per un eccezionale rapporto **qualità/prezzo** e per un **approccio innovativo**, che integra la formula del **revenue sharing**: parte della remunerazione dei nostri servizi di consulenza, è collegata ai risultati raggiunti, assicurando il **massimo impegno** nello sviluppo del business dei **nostri clienti e dei nostri partner**.



IL NOSTRO BUSINESS È IL VOSTRO SUCCESSO!



Business partners selezionati da ab2b

5.460

Consulenti vendita operanti per i BP

38.220

**Contratti sottoscritti dai BP su Progetti ab2b
dal 2011 al 2025**

1.247.000

ab2b

I CLIENTI CHE CI HANNO SCELTO



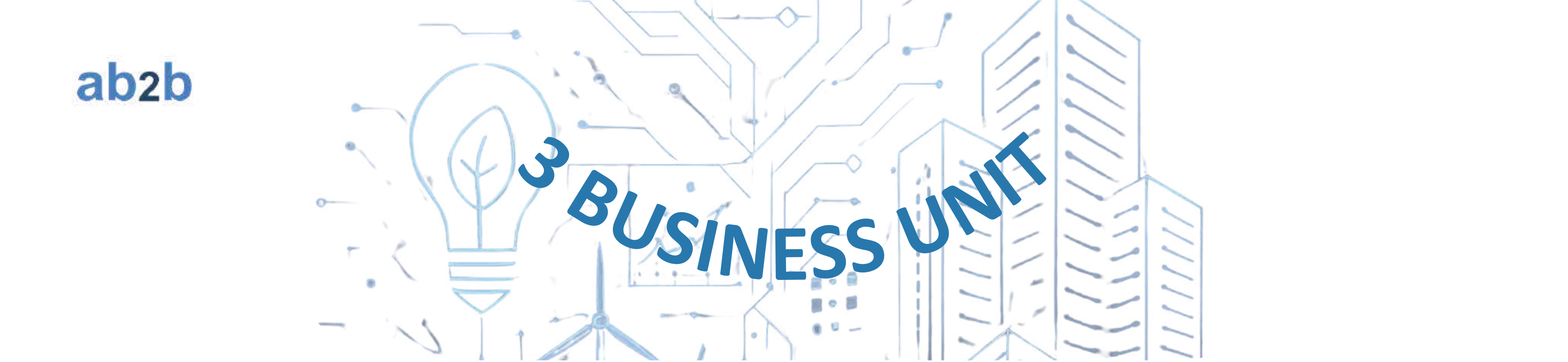
ADVANCED BUSINESS TO BUSINESS S.R.L. SOCIETÀ BENEFIT

Per rafforzare concretamente questo impegno, dal **2026** ab2b ha adottato lo status di **Società Benefit**, integrando in modo stabile nel proprio **DNA** aziendale un **approccio orientato** alla sostenibilità e alla responsabilità verso la **società e l'ambiente**.

L'azienda definisce ogni anno obiettivi di **Beneficio Comune** con impatti concreti e misurabili, garantendo **trasparenza e coinvolgimento** degli stakeholder nel **monitoraggio** e nella **rendicontazione** delle proprie attività.



ab2b



3 BUSINESS UNIT

RETI VENDITA

**Soluzioni integrate per la
costruzione e
l'ottimizzazione delle reti
commerciali**

FORMAZIONE

**Favoriamo l'apprendimento,
la comunicazione e le
relazioni all'interno delle
Aziende**

EVENTI

**Trasformare un evento
aziendale in un'esperienza
memorabile significa andare
oltre l'organizzazione**

ab2b



RETI VENDITA



PROCESSO DI SELEZIONE AL BUSINESS PARTNER



ATTIVITÀ DI SUPPORTO AD OPERATORI E BUSINESS PARTNER

REDAZIONE DELLA PROPOSTA DI ACTION PLAN



- Condivisione e validazione della bozza di Action Plan
- Definizione dei KPI strategici
- Taratura della struttura commerciale
- Hiring plan per venditori e struttura organizzativa
- Identificazione delle tecniche di vendita

SUPPORTO ALLA CONTRATTUALIZZAZIONE DEI BP



- Personalizzazione di gare, premi e meccaniche incentivanti
- Negoziazione con la Mandante
- Predisposizione e organizzazione della documentazione contrattuale

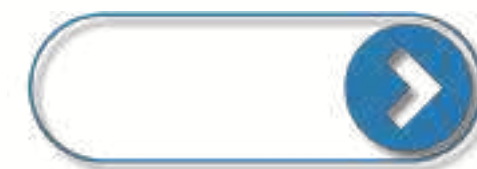
SUPPORTO AI BP CONTRATTUALIZZATI



- Assistenza allo start - up commerciale
- Condivisione della reportistica commerciale e provvigionale
- Condivisione delle “best practice”
- Sales meeting periodici con i business partner



FORMAZIONE





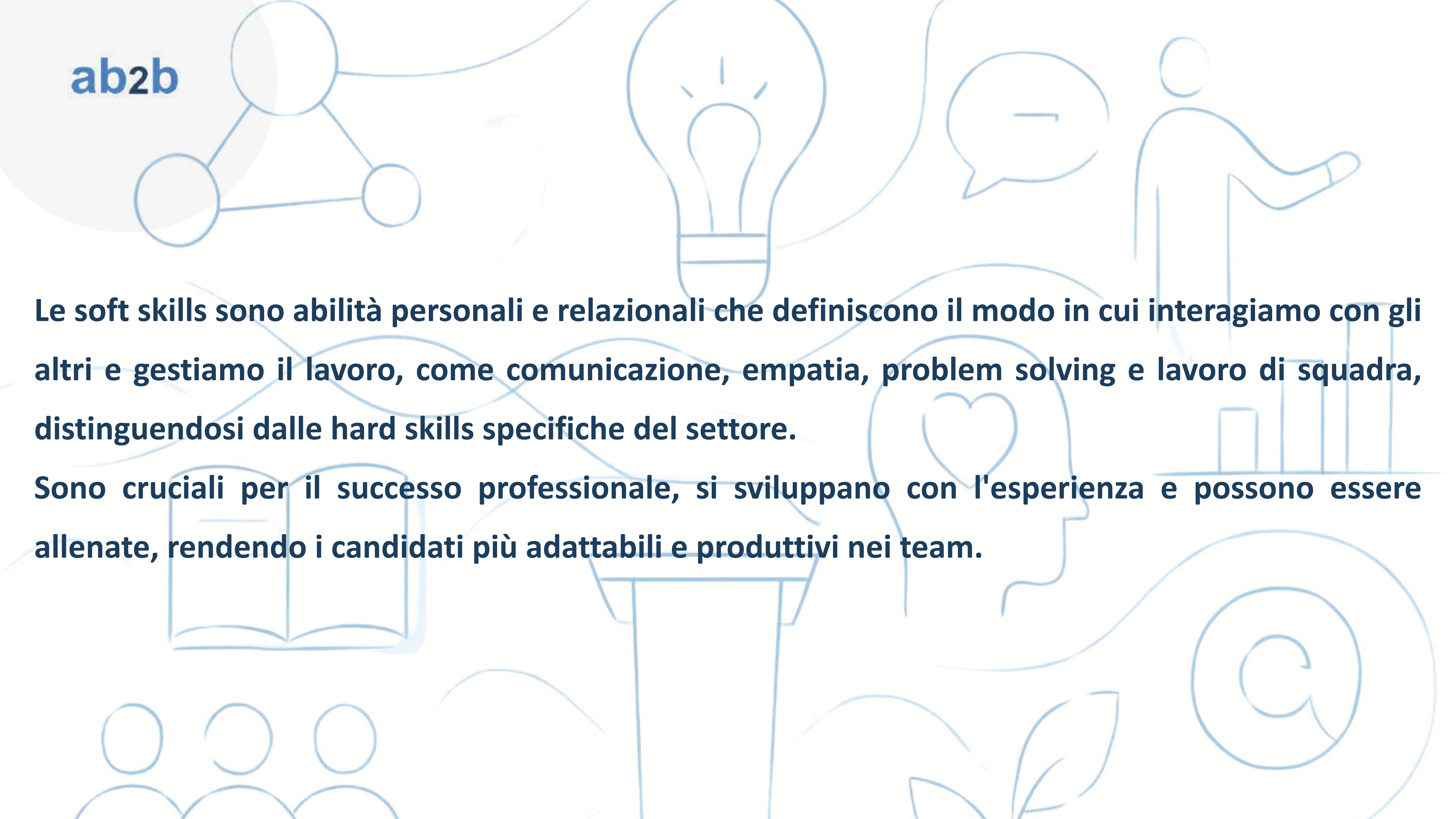
ab2b

FORMAZIONE ESPERIENZIALE

Favoriamo l'apprendimento, la comunicazione e le relazioni all'interno delle Aziende.

Nella formazione basata sull'apprendimento attraverso l'esperienza diretta, le persone imparano facendo, riflettendo su ciò che hanno vissuto e collegando l'esperienza alla realtà lavorativa.

L'obiettivo è sviluppare competenze, consapevolezza e comportamenti concreti, non solo conoscenze teoriche.



ab2b

Le soft skills sono abilità personali e relazionali che definiscono il modo in cui interagiamo con gli altri e gestiamo il lavoro, come comunicazione, empatia, problem solving e lavoro di squadra, distinguendosi dalle hard skills specifiche del settore.

Sono cruciali per il successo professionale, si sviluppano con l'esperienza e possono essere allenate, rendendo i candidati più adattabili e produttivi nei team.

ALCUNI DEI NOSTRI FORMAT

C.S.I



5 SENSI



SPOT
D'AUTORE



FATTORIA
EXPERIENCE



MASTERCHEF
EXPERIENCE



CRAZY
OLYMPICS



[Scopri di più](#)



FORMAZIONE D'AULA

NON TECNICHE



Riguardano il come lavoriamo, non il “cosa” sappiamo fare tecnicamente”

SVILUPPABILI



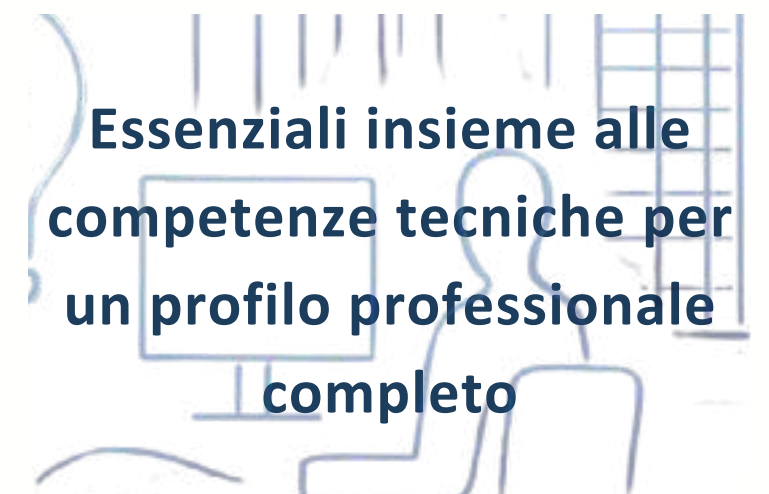
Pur derivando da esperienze e carattere, possono essere migliorate nel tempo

TRASVERSALI



Utili in ogni ambito lavorativo, non legate a una singola professione

COMPLEMENTARI ALLE HARD SKILLS



Essenziali insieme alle competenze tecniche per un profilo professionale completo



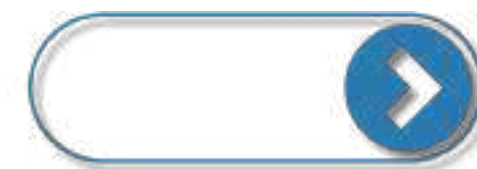
[Scarica il PDF](#)



ab2b



EVENTI





ab2b

I nostri eventi **integrano** formazione, innovativi programmi di incentivazione e momenti esperienziali, **creando contesti** in cui le persone possono confrontarsi, collaborare e sviluppare nuove competenze, oltre a **celebrare** i traguardi raggiunti.

In ab2b **progettiamo** eventi orientati a obiettivi aziendali concreti, capaci di **valorizzare persone, competenze e risultati**.

Per noi l'evento è uno **strumento strategico**: rafforza le relazioni, allinea i team e supporta l'azienda nel **raggiungimento** dei propri obiettivi.

ab2b.it



ab2b

BRAND PARTECIPANTI AI NOSTRI EVENTI FORMATIVI



ab2b



PH: +39 06 64 52 5879



M: +39 320 45 55 570



MAIL: info@ab2b.it



PEC: ab2bsrl@pec.it



[visita il nostro sito](#)

Sede operativa principale:

Viale degli Ammiragli, 67
00136 ROMA (RM)
Italia

Sede operativa:

Via dei Mille, 16
80121 NAPOLI (NA)
Italia

Sede legale:

Via Domenico di Giura, 157
85100 POTENZA (PZ)
Italia

ADVANCED BUSINESS TO BUSINESS S.R.L. – SOCIETÀ BENEFIT – P.I. 01788650768