

# PARTNER 24 ORE NETWORK



## Un network in continua evoluzione

Partner 24 ORE è un network professionale esclusivo, nel quale si **condividono competenze**.

E' un **facilitatore di nuove opportunità** professionali che possono generare vantaggio competitivo.

E' anche un **potenziatore di visibilità**, che consente ai propri membri di rendersi visibili presso gli altri partner e presso il mondo esterno al network, grazie alle attività di comunicazione previste dal contratto.

E' infine anche uno **strumento di posizionamento**, poiché consente ai propri associati di abbinare il proprio brand a quello del Sole 24 Ore.

## Partner 24 ORE in sintesi



Aderiscono al network Commercialisti, Avvocati, Consulenti del Lavoro, Ingegneri, Architetti, Geometri, Società di Consulenza in 50+ discipline e Imprenditori.

2.000+  
Partner / Italia

6  
Competence Center

500+  
Iniziative / anno

200+  
Webinar e Pitch / anno

200+  
Tavoli di confronto / anno

20+  
Aperitivi di business  
matching in presenza / anno

50+  
Attività di business  
matching digitali / anno

# Chi fa parte del Network

## Professionisti e Imprese, selezionati dal Sole 24 Ore

All'interno del network interagiscono in media 2.000 partner, con ruoli e peculiarità diverse.

Tutti sono però selezionati dal Sole 24 Ore e aderiscono ad un codice etico rigoroso.

Tra i partner esiste un rapporto di **reciproca fiducia**, costruito negli anni, giorno dopo giorno: professionisti e imprenditori di alto profilo sanno di potersi rivolgere gli uni agli altri per qualunque esigenza propria o dei propri clienti.

Sulla base delle caratteristiche professionali, esistono diverse tipologie di partnership, con ruoli e prerogative diverse.

## Professional Partners: i Professionisti

I **Professional Partner** sono Commercialisti, Avvocati, Consulenti del Lavoro, Architetti, Ingegneri, Geometri e Periti Industriali iscritti ai rispettivi Albi. Per poter aderire a Partner 24 ORE devono superare un iter di accreditamento delle proprie competenze, eseguito da un operatore terzo

## Business e Master Partners: i Consulenti

I **Business Partner** sono grandi Studi professionali o Società di Consulenza che esprimono una profonda specializzazione in materie complementari a quelle degli altri partner. Per poter aderire al network devono superare un check reputazionale e finanziario da parte del Sole 24 Ore.

I **Master Partner** sono grandi Studi professionali o Società di Consulenza iper-specializzate che desiderano proporsi al Network con un posizionamento più alto (come i massimi esperti nella propria materia) e desiderano avere un pacchetto di comunicazione molto ampio ed un caring personalizzato. Anche i Master Partner devono superare il doppio check a cura del Sole 24 Ore.



## Business Owners: gli Imprenditori



I **Business Owner** sono imprenditori di alto profilo morale e professionale, che credono nei valori del confronto e della relazione, che hanno la volontà di entrare in contatto con altri imprenditori, con professionisti e con società di consulenza con i quali collaborare. Anche per i Business Owner è previsto il superamento del check reputazionale e finanziario.

## Senior Advisors: gli Esperti del Sole 24 Ore



I **Senior Advisor** sono membri onorari del network.

Si tratta delle grandi firme del Sole 24 Ore, degli Autori storici dell'editoria professionale e di accademici che collaborano con il Gruppo Il Sole 24 Ore.

I Senior Advisors partecipano attivamente alle iniziative del network sia in occasioni formative digitali sia in occasione di incontri in presenza, durante i quali si rendono disponibili ad un confronto con i Partner

# Attività a disposizione dei Partner

## «Scegli l'attività che ti dà maggior valore»

Molte sono le attività, digitali e in presenza, che vengono proposte all'interno del network. Alcune si svolgono in maniera ricorrente, con diverse periodicità, altre hanno carattere di unicità.

Mediamente sono disponibili per tutti i partner **2 attività al giorno**. Il calendario è molto fitto ed è strutturato in modo che vi sia la più ampia scelta possibile di occasioni di approfondimento, di visibilità e di relazione.

Le attività che vengono proposte sono molteplici, ma nessuna è obbligatoria.

Operando una scelta rispetto a quanto di maggiore interesse/ utilità si può **pianificare** l'impegno da approfondire.

## Due tipologie di attività

Vengono proposte due tipologie di attività:

1. Attività finalizzate a dare **informazione, approfondimento e confronto**
2. Attività finalizzate a creare **relazioni** tra partner



## **Attività di informazione, approfondimento e confronto**

### **Condivisione Articoli e News in piattaforma: informazione a tutto tondo**

Tutti i partner sono invitati a condividere sul sito di Partner 24 ORE articoli di approfondimento, che consentono visibilità presso tutti i partner, oltre che nella propria pagina profilo. Le News sono brevi comunicati che riferiscono notizie sulla propria attività professionale. Tutti i contributi e le News condivisi vengono ripresi settimanalmente ed inviati ai Partner all'interno di una Newsletter dedicata

### **Webinar e Highlights: condivisione delle competenze**

Momenti di aggiornamento o approfondimento, i cui relatori sono i Business o i Master Partner. Si svolgono in diretta, ma sono registrati e resi anche disponibili in differita nel sito di Partner 24 ORE. Gli argomenti trattati sono i più diversi. I Webinar durano un'ora, mentre gli Highlights durano 30 minuti.

## **Attività di informazione, approfondimento e confronto**

### **Il Punto: momenti di confronto tematici**

Appuntamenti coordinati da un comitato scientifico di Business o Master Partner, volti all'aggiornamento, alla discussione e all'aiuto professionale reciproco. Ciascuno partecipa contribuendo con le proprie competenze. Attualmente sono attivi Il Punto del Lunedì (temi fiscali), il Punto Lavoro (temi giuslavoristici), il Punto Compliance e Diritto Penale dell'economia, il Punto ESG, il Punto Energia

### **Tavoli di confronto: approfondimento e temi caldi**

Anche i Tavoli di confronto sono momenti di, appunto, confronto, ma prevedono uno specifico argomento di discussione (proposto direttamente dai partner) e si esauriscono una volta sviscerato l'argomento stesso. Spesso queste iniziative vengono svolte a più voci e costituiscono preziose occasioni per conoscere professionalità complementari con cui collaborare.

### **P24 Pitch - Servizi e opportunità: proposizione di progetti e servizi**

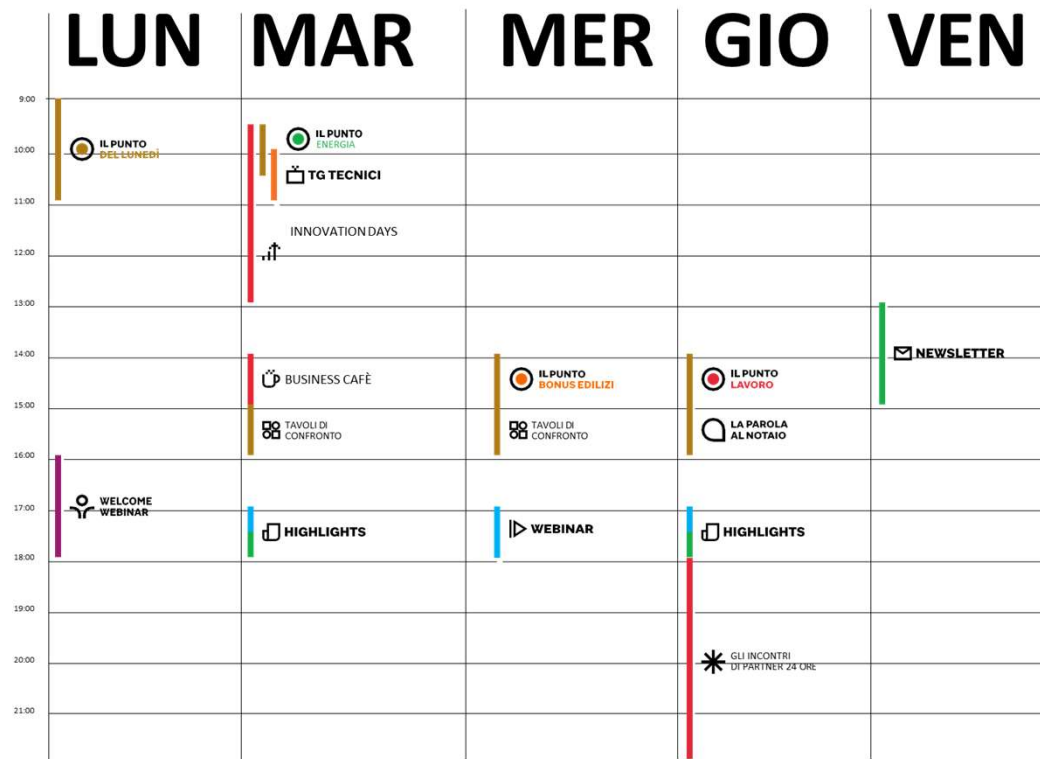
Si tratta di un'attività che consente ai Partners di presentare il proprio servizio o un particolare progetto che può essere di utilità per tutti i partner del network. Chi è interessato può iscriversi e partecipare.

# La settimana tipo

## LEGENDA

Tipologie di attività:

- Aggiornamenti/Approfondimenti
- Informazione
- Confronto
- Relazione/Opportunità
- Visibilità
- Caring



## **Attività finalizzate alla creazione di relazioni**

### **Competence Center: hub di competenze interconnesse**

Si tratta di gruppi di lavoro, che aggregano per macro-tema professionisti e imprese del network, unendo le competenze che a vario titolo sono espresse dai partner, ciascuno apportandole secondo la propria expertise.

Vengono così aggregate competenze che vengono rese visibili e disponibili a tutti i membri del network, consentendo astrattamente di risolvere uno spettro molto ampio di problematiche afferenti al tema che caratterizza il singolo Competence Center

E' in progetto uno sviluppo volto ad offrire la disponibilità di ogni Competence Center verso il mondo esterno al network, a beneficio di professionisti e PMI che desiderassero avere un consulto consulenziale di prima analisi o una second opinion.

I Competence Center attivi sono:

- Internazionalizzazione
- M&A e Corporate Finance
- Digital Innovation e AI
- Risorse Umane e People Management
- ESG e Sostenibilità
- Finanza Agevolata
- Adeguati Assetti e Compliance

## Attività finalizzate alla creazione di relazioni

### Business Cafè: match-making online in 30 minuti

Brevi appuntamenti virtuali, a cadenza settimanale, in cui i partner si incontrano a piccoli gruppi e si presentano vicendevolmente.

I Cafè sono finalizzati al **business matching e sono sempre guidati da una Community Manager**

Ciascuno presenta le proprie competenze e dichiara in che modo può essere professionalmente utile agli altri.

Tutti i partecipanti ricevono i rispettivi riferimenti per contattarsi direttamente.

Anche durante gli eventi in presenza si svolgono diverse sessioni di Business Cafè.

## Attività finalizzate alla creazione di relazioni

### Gli Incontri di Partner 24 ORE: business matching in presenza

Sono momenti di incontro che si svolgono su tutto il territorio nazionale. Si tratta di un'importante occasione per incontrarsi di persona, parlarsi e consolidare sodalizi professionali e progetti di collaborazione.

Non vengono svolte attività convegnistiche, ma esclusivamente attività che favoriscono conoscenza e relazione.

Le attività sono sempre guidate dalle Community Manager.

Tutti coloro che si iscrivono ricevono nei giorni precedenti l'elenco degli iscritti, in modo da conoscere in anticipo chi incontreranno.

## CALENDARIO 2026

Eventi in presenza Partner 24 ORE



#### GENNAIO

28 GEN Torino

#### FEBBRAIO

12 FEB Milano  
18 FEB Perugia  
19 FEB Ancona

#### MARZO

05 MAR Genova  
12 MAR Roma

#### APRILE

15 APR Bari  
16 APR Lecce  
22 APR Napoli  
23 APR Firenze

#### MAGGIO

07 MAG Brescia  
21 MAG Trento  
28 MAG Cagliari

#### GIUGNO

10 GIU Palermo  
11 GIU Catania

#### LUGLIO

08 LUG Verona  
09 LUG Venezia

#### SETTEMBRE

24 SET Milano

#### OTTOBRE

07 OTT Roma  
08 OTT Catanzaro  
22 OTT Bologna

#### NOVEMBRE

05 NOV Trieste  
19 NOV Napoli



# Opportunità

# Opportunità derivanti dall'essere Partner

## I canali del Gruppo Il Sole 24 Ore

I Partner hanno mostrato di avere, in molti casi, professionalità di altissimo livello, ciascuno nel proprio campo. Ciò ha consentito loro di cogliere opportunità di collaborazione o pubblicazione sui vari mezzi del Gruppo Il Sole 24 Ore.

Alcuni hanno pubblicato propri contributi sulle testate professionali del Gruppo, altri hanno avuto la possibilità di diventare esperti dell'Esperto Risponde.

Altri ancora sono stati coinvolti come relatori in occasione di eventi e seminari organizzati dal Gruppo.

È bene ribadire che si tratta di opportunità, non di servizi offerti a tutti i partner. Il Quotidiano è escluso da tali opportunità.

## Il magazine «Fare Network»

“FARE NETWORK – Professionisti e Imprese”, trimestrale in carta rosa abbinato al Sole 24 Ore (in modalità carta o sfogliatore digitale), è il magazine di Partner 24 ORE.

Contiene articoli giornalistici, ma può ospitare anche brevi interviste ai Partner (se in linea con il tema dell'articolo) o il racconto di casi di successo coerenti con gli argomenti trattati, che abbiano come protagonisti i partner.



# Servizi di «Caring»

# Ruolo di Partner 24 ORE e caring dei Partner

## Facilitare opportunità

Partner 24 ORE non è una piattaforma digitale di matching, ma un luogo «caldo» di cui l'interazione, la conoscenza personale e la fiducia sono i tratti distintivi.

Tutte le attività di animazione del network sono guidate da uno o più membri del Team Sole 24 Ore e i partner sono coinvolti spesso anche nell'ideazione di nuove attività.

Tutto ciò risponde all'obiettivo del network (portare valore ai propri membri) ed è coerente con il **ruolo che Il Sole 24 Ore** ha al suo interno: quello di essere non procacciatore d'affari, ma facilitatore di opportunità.

Tutte le attività precedentemente descritte sono volte a creare quante più occasioni possibili di connessione e condivisione tra i partner, ai quali viene poi lasciata la libertà di interagire tra di loro nelle modalità, nei tempi e con gli obiettivi che ciascuno stabilisce per sé.

Oltre alle iniziative di animazione sono previste molteplici attività di cura, o meglio, di «caring» dei partner per accompagnare e rendere proficua la loro permanenza nel network, sin dal primo giorno di adesione.

## Attività caring

### Onboarding: l'introduzione nel network

A pochi giorni dall'adesione a Partner 24 ORE tutti i partner vengono contattati via email per espletare le prime procedure di «onboarding» (creazione/attivazione della pagina profilo).

Ogni martedì alle ore 9.30 si svolge il **WELCOME WEBINAR** destinato ai Business, Master Partner e Business Owner. Ogni primo lunedì del mese, alle 17.00, si svolge quello destinato ai Professional Partner. In questa occasione vengono descritte tutte le attività che si svolgono nel network.

Tutti i partner potranno fissare un appuntamento on line con il proprio referente per un **INCONTRO CONOSCITIVO**, che consenta una prima conoscenza reciproca, ma anche la condivisione delle aspettative verso il progetto cui si è aderito. L'incontro conoscitivo è anche l'occasione per risolvere dubbi o perplessità e per ricevere qualche consiglio su come presentarsi meglio agli altri membri del network e a quali attività partecipare per iniziare a conoscere e farsi conoscere.

Vengono presentati anche gli strumenti più utilizzati dai partner per comunicare tra di loro (come ad esempio la **CHAT TELEGRAM** o i vari **GRUPPI WHATSAPP** che aggregano partner interessati a temi specifici o che partecipano a specifiche attività)

# Attività caring

## Newsletter settimanali: la comunicazione interna

Oltre agli strumenti di comunicazione immediata e diretta tra partner, vengono utilizzate per le comunicazioni dalla redazione del network verso tutti i membri, le Newsletter.

In particolare, ogni **venerdì, alle 12.00**, viene inviata a tutto il network la **Newsletter Settimanale**, che propone il calendario e la descrizione delle attività in programma nella settimana successiva e le comunicazioni di servizio.

Il **lunedì alle 7.00** viene inviata la Newsletter con la **Rassegna Stampa** degli articoli scritti dai partner e pubblicati in piattaforma, insieme ai link alle registrazioni di tutte le attività svolte nella settimana precedente (in modo che chi non avesse avuto il tempo o l'occasione di partecipare in diretta possa recuperare ciò che è di interesse)

Con cadenza quindicinale vengono invece inviate newsletter relative ad **Iniziative Speciali** di interesse per i partner o remind di attività particolarmente rilevanti o esclusive

## Attività caring

### **Partner24ore.com: la piattaforma digitale a disposizione dei partner**

Tutti i partner possono accedere in esclusiva alla PIATTAFORMA DIGITALE di [Partner 24 ORE](#), la cui Home Page è accessibile a chiunque e rende visibili le principali attività che si svolgono nel network e l'elenco dei partner aderenti.

Le pagine successive alla Home Page sono invece accessibili soltanto ai membri del network (attraverso l'utilizzo di credenziali) e danno accesso all'intero patrimonio dei contenuti prodotti dai partner e pubblicati dal 2020 ad oggi (migliaia di ore video e di articoli).

Inoltre un link conduce all'intero calendario delle attività in programma, con la possibilità di iscriversi a quelle che si ritengono di interesse.

Dalla piattaforma ciascun partner può accedere anche alla propria pagina profilo, per arricchirla, e a quelle degli altri partner, con possibilità di contatto diretto via email.

# Visibilità e Comunicazione

# Attività di comunicazione

## Non solo networking

Aderendo a Partner 24 ORE si può accedere a tutte le attività, digitali e in presenza, proposte dal network. In aggiunta ai servizi di networking ciascun partner ha a disposizione un **pacchetto di comunicazione** strutturato in maniera diversa, in funzione della tipologia di partnership scelta. Nelle slide successive sono descritti tutti gli elementi.

## Elementi di visibilità

### Pagina profilo nella piattaforma Partner 24 ORE

Presenza, con la propria **PAGINA PROFILO**, sul sito di [Partner 24 ORE](#).  
La home page è pubblica, mentre le successive sono accessibili solo ai partner del network.  
Dalla home page sono ricercabili tutti i partner e sono visitabili tutte le pagine profilo.  
La pagina profilo è personalizzabile ed è possibile rendere visibili i contributi che si condividono all'interno del network

### Un hub di professionisti e imprese di alto profilo

Partner 24 ORE è un network all'interno del quale più di 2.000 tra professionisti, consulenti e imprenditori creano relazioni, occasioni di approfondimento, confronto e opportunità di business.

RICHIEDI MAGGIORI INFORMAZIONI



#### I nostri numeri

Il Sole 24 Ore seleziona i profili e opera da facilitatore di connessioni. I partner sono parte attiva del network e partecipano alle 500+ attività che durante l'anno vengono proposte, in modalità digitale o in presenza.

2.000+  
Partner /Italia

6+  
Competence Center

500+  
Iniziative /anno

200+  
Webinar Pitch

200+  
Tavoli di confronto

20+  
Apertivi di Business Matching

50+  
Eventi digitali di Business Matching

300+  
Competenze Specialistiche

#### Dicono di noi

Partner 24 ORE dà la possibilità di crescere professionalmente, creando un continuo confronto fra professionisti. Oggi queste connessioni mi hanno dato la possibilità di accrescere il mio know-how in molti ambiti professionali di cui già mi occupavo facendomi conoscere a livello nazionale da molte imprese a cui offro la mia preparazione

## Elementi di visibilità

### Il logo Partner 24 ORE

Possibilità di **utilizzare il LOGO** di Partner24 Ore sulla propria **carta intestata**, sul **proprio sito** e sui **canali social**, nel rispetto del manuale d'uso.

E' un'opportunità di abbinare il proprio brand a quello di Partner 24 ORE



# Elementi di visibilità

## Advertising

USCITA PUBBLICITARIA collettiva sul Sole 24 ORE (o supplementi), carta e digitale.

Il giorno dell'uscita il partner viene informato e riceve la versione digitale della pagina. L'immagine può essere condivisa sui social network o sul sito del Partner.



Scansiona il QR Code e scopri l'elenco completo di chi fa parte di Partner 24 ORE Network



LE MIGLIORI PROFESSIONALITÀ A SUPPORTO DELLE IMPRESE. ECCO I PROFESSIONAL PARTNER COMMERCIALISTI CHE FANNO PARTE DEL NETWORK:

**NORD**

ALESSANDRO SACCANI | BOLOGNA  
BENEGGI E ASSOCIATI | REGGIO  
CARABINO DOTT. MASSIMO | SIRA  
CPA COMMERCIALISTI E PROFESSIONISTI ASSOCIATI S.S.  
MILANO  
CONSIGLIO STP SRL | BRESCIA  
FEDERICO LOFFREDO | VENEZIA MESTRE  
GIANNINI SODRA - R.E. SRL | MANTOVA  
HEA MILANO SRL | MILANO  
MEDAGLIA GALDINO | SANT'ANGELO LODIGIANO

OTTO SRL | BRESCIA  
POMARCI CONFORTI CARMIGNI DOTTORI  
COMMERCIALISTI ASS | GORIZIOLA  
POHINI & PARTNERS | BOLOGNA  
STUDIO ANDREA MARCANDORO | MODENA  
STUDIO ANTONI DI ELEA ANTONI | MONTEBELLUNA  
STUDIO FANTOZZI S.R.L. | TORINO  
STUDIO FRANCA SERA - DOTTOR COMMERCIALISTA E  
REVISORE LEGALE | CORTINA  
STUDIO GIRELLO S.S. | ALBA

STUDIO MAGGIO | MONTEBELLO VICENTINO  
STUDIO MORO | REGGIO  
STUDIO RAFFAELE CIVALE | TORINO  
STUDIO ROBERTO SANGALLI & PARTNERS S.A.S. |  
PARIGLIANI  
STUDIO VERRI - DOTTORI COMMERCIALISTI | MILANO  
STUDIUMPARTONI - PROFESSIONISTI ASSOCIATI | MILANO  
TERZUOLO BRUNERO & ASSOCIATI | TORINO

**CENTRO**

ROLDINI MASINI BROTTINI & MICHELETTI STUDIO COM.  
ASS. | SANTA CROCE SULL'ADONE  
CAPALDO & CAPALDO FIDUCIARIA  
LUCIA ZAZZETTA | MANTOVANO  
PEROTTI ENRICO - FISCALS PEROTTI SRL | SAN  
BENEDETTO DEL TRONTO

REMER E ASSOCIATI GROUP | FANO  
RIGAI & PARTNERS STP SRL | FIRENZE  
STUDIO COMMERCIALE EMICO SPANU | NUORO  
STUDIO DE DOMENICIS DOTTORI COMMERCIALISTI  
ASSOCIATI | TORRIONE  
STUDIO DOTT. MASSIMO MARCHIONI | COSENZA

STUDIO FABRIZIO SRL STP | SAN SALVO  
STUDIO INTERNAZIONALE HOUMAN | ROMA  
STUDIO LOSTO | ROMA

**SUD**

ASCIOGLIA DOTT. RE TOMMASO | SASSA AURUNCA  
DEL RE PIERLUIGI & MARINO LUCA DOTTORI  
COMMERCIALISTI ASSOCIATI IN PARTNERSHIP CON SDH  
CORPORATE ADVISORY S.C. | SALERNO  
DOTT. GABRIELI PIPIRÀ | FROSINONE  
FRANCESCO CARLI ED CONSULENZE | POTENZA

LOSCIAVO & PARTNERS | POLISTENA  
QUIRINO & ASSOCIATI COMMERCIALISTI | TORRE DEL GRECO  
STUDIO CASTALDO VECCHIONE & PARTNERS | NAPOLI  
STUDIO COMMERCIALE PRESTA | SANTA MARIA DEL CENTRO  
STUDIO COMMERCIALISTI DE ROSA & MARTUCCI | SANTA  
MARIA CAPUA VETERE

STUDIO FISCALE TERRANA | NAPOLI  
STUDIO FORA | NAPOLI  
STUDIO GALLARDO & PARTNERS | NAPOLI  
STUDIO PALMIERI - COMMERCIALISTI E REVISORI |  
TRENTO LA DUCATA

**MASTER PARTNER**

Analisi planing	Specialist in mandati di liquidazione	Flusso operativo	Tecniche settoriale	ITA   Pratiche e carte notaristiche	Consulenza investigativa
Consulenza strategica	Progettazione e gestione impianti fotovoltaici, solari e comunità energetiche	Partecipazioni strategiche controllo & gestione	Corporate finance	Creazione IIR	P&A Corporate finance   Impartizione amministrativa   Controllo & gestione
M&A Advisory   Consulenza Digital	Consulenza in negoziazione aziendale	Formazione manageriale e professionalità	Consulenza previdenziale	M&A Advisory	Consulenza gestione applicativa software aziendale
Consulenza strategica aziendale	Sviluppo e consulenza applicativa   Software   Cloud   Data	Sviluppo e implementazione d'impresa	Consulenza strategica	Operazioni straordinarie   Finanza   Mobile   Retail   Assicurazioni	Consulenza gestionale
Batteo della consulenza strategica   consulenza personale e amministrativa	Batteo del business	Unità operativa e Strategia OPE	Protezione del patrimonio   Immobiliare   Logistica	Consulenza strategica aziendale   Finanza   Retail   Assicurazioni   Digital	cybersecurity
Software e consulenza per la digitalizzazione del processo HSE	Consulenza strategica	Finanza agevolata	Servizi di progettazione ingegneristica		

# Elementi di visibilità

## Campagna LinkedIn

Post LinkedIn sponsorizzato, con annuncio dell'appartenenza del partner al network, reso visibile alle figure apicali (AD, DG, Owner) delle Aziende del territorio.

Il Partner riceve il link nel giorno della pubblicazione per poterlo condividere

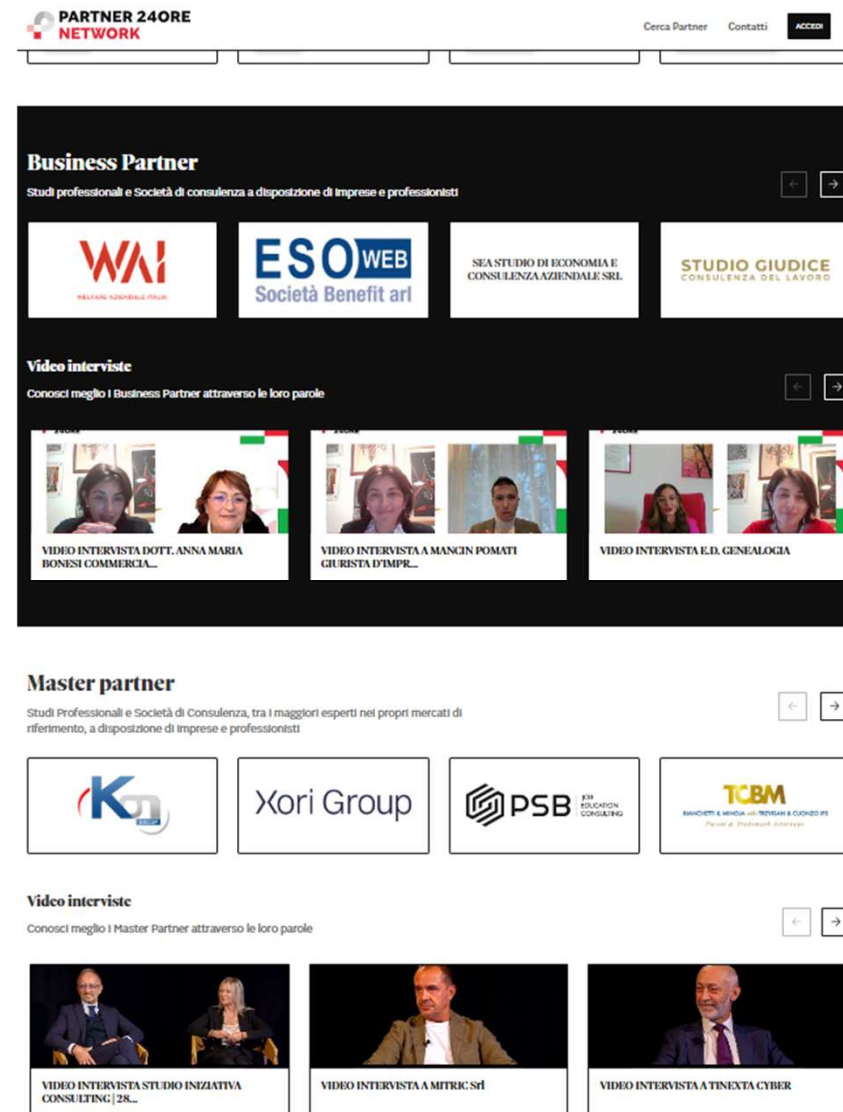
The screenshot shows a LinkedIn post from the page 'Il Sole 24 Ore', which has 1,454,265 followers and is marked as 'Promoted'. The post text reads: 'BENEGGI E ASSOCIATI fa parte di Partner 24 ORE Network, la business community del Sole 24 Ore. All'interno del network collaborano professionisti e aziende che esprimono competenze eterogenee e di alto profilo, tutte a disposizione delle imprese italiane. #Partner24ORE'. The main image of the post features the company name 'BENEGGI E ASSOCIATI' in a white rounded rectangle, with a 'PARTNER 24ORE Professional Partner 2025' badge overlaid on an aerial view of a crowd. At the bottom of the post, it says 'Partner 24 ORE' with the website 'partner24ore.ilssole24ore.com' and a 'Learn more' button.

# Elementi di visibilità

## Intervista Video

In funzione del tipo di partnership scelta è possibile essere protagonisti di una VIDEOINTERVISTA, che consente al Partner di presentarsi al network. L'intervista si svolge online e viene poi resa disponibile al partner per un'eventuale condivisione sui propri social, oltre che sulla Home Page del sito di Partner 24 ORE (visibile anche a chi non fa parte del network) e sulla propria pagina profilo.

Esclusivamente per i Master Partner è possibile essere protagonisti di una INTERVISTA VIDEO, che viene realizzata in studio, presso la sede del Sole 24 Ore di Milano. L'intervista ha una durata maggiore e gode dell'ulteriore possibilità di essere oggetto di una campagna LinkedIn



## Elementi di visibilità

### Targa

Viene inviata una targa che testimonia l'appartenenza al network nell'anno di riferimento.



# Il Team

## La squadra di Partner 24 ORE

Partner 24 ORE Network ha scelto di mantenere salda la cifra del rapporto personale, tra i partner e con i partner.

Dalla sua nascita, il network ha cambiato pelle e ha modificato la sua offerta di attività, opportunità e servizi molte volte, proprio a seguito del continuo confronto con i partner, mantenendo però come sola costante il «calore» della relazione e il focus sulla fiducia.



**VALENTINA MARCHIONI**  
Community Manager  
Business Partner |  
Redazione Fare Network



**PAOLO RONCHI**  
Desk onboarding  
Business e Master  
Partners | Event Manager



**FRANCESCA TOZZI**  
Community Manager  
Commercialisti | Master  
Partner e Senior Advisors



**CRISTIANA BATTISTON**  
Marketing & Event  
Manager



**PAOLA VILLANI**  
Community Manager  
Avvocati | Supporto BP  
area legale



**NICOLETTA GALLI**  
Desk Redazionale |  
Piattaforma P24 |  
Newsletter



**MONICA BENOTTI**  
Community Manager  
Consulenti del Lavoro e  
Tecnici | Supporto BP area  
tecnica e giuslavoristica



**VANNA POLVERE**  
Community Manager  
Business Owner |  
Responsabile Progetto  
Partner 24 ORE  
Network