

27 Novembre 2018

CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT E GDPR: GESTIRE I RISCHI PER GUADAGNARE IN COMPETITIVITÀ

PeA per la Compliance - Il 27 novembre, presso la nostra sede milanese, gli avvocati Sven von Mensenkampff, Mario Di Giulio, Deborah Bolco e Mariangela Papadia, con gli amici di Arthur D. Little, Fabrizio Arena, Massimiliano Tortorella e Yuliya Pankova, hanno parlato delle interazioni tra **Customer Relationship Management** ('CRM') e **GDPR**.

La forte e capillare conoscenza del business di Arthur D. Little e il nostro approccio di sistema hanno condotto a una trattazione a tutto tondo di temi sempre più attuali e di interesse per le imprese:

- le attività di marketing e di profilazione e i loro presupposti legali;
- il ruolo dell'azienda, nella sua qualità di titolare del trattamento, e le implicazioni del principio dell'accountability nell'attività di raccolta, gestione e protezione dei dati del CRM.

Il messaggio che i relatori hanno dato è che il GDPR, in particolare il timore delle sanzioni, non deve condurre le aziende ad una paralisi delle loro attività di CRM, bensì ad una consapevole revisione di processi e sistemi perché siano GDPR compliant, sul presupposto che una compliance vera può portare ad una maggiore efficacia in termini di rendimento e risultato.

[Customer Relationship Management e GDPR](#)

[Intervista a Deborah Bolco - Partner - Studio Legale Pavia e Ansaldo](#)

[Intervista a Massimiliano Tortorella - Senior Manager - Arthur D. Little](#)

[Intervista a Yuliya Pankova - Consultant Senior, Arthur D. Little](#)