

Al via la partnership fra 42Skills e bbrand,

hub italiani d'eccellenza nei servizi Corporate per il Marketing e la Comunicazione

Dall'alleanza strategica fra le due realtà nasce una nuova proposta di servizi per creare impatto e facilitare la digitalizzazione del business

Roma/Milano, 1 aprile 2025. In un'ottica di continuo **ampliamento** e **innovazione** del **portfolio** di **servizi** per le **medie imprese**, **42Skills**, *primo Marketing services hub che unisce strategia, formazione pratica e affiancamento operativo per aiutare le aziende a formare un Team di Marketing interno*, e **bbrand**, *società di PR, marketing e comunicazione per il B2B*, hanno annunciato oggi una **partnership strategica** che dà vita ad **un'offerta integrata per l'empowerment** delle aziende. Una **suite** completa di soluzioni ad elevato **valore aggiunto**, pensate per guidare le imprese verso la migliore **espressione** del loro **potenziale di sviluppo** sul mercato.

Oltre la consulenza: verso servizi B2B di Growth Enabling

Cuore della partnership sinergica è l'offerta basata sulla combinazione complementare dei servizi proposti da 42skills e bbrand: parliamo di un bundle integrato che comprende PR, eventi, comunicazione, formazione pratica, consulenza strategica nonché affiancamento operativo in house. Un mix unico caratterizzato da un approccio olistico al business che è uno dei fattori differenzianti più significativi del modus operandi delle due aziende. **Entrambe sono accomunate dalla capacità di fondersi con i team interni delle aziende, posizionandosi come un unico punto di riferimento per l'evoluzione dei processi di marketing e comunicazione in ottica digitale.** In particolare, **42Skills porta il modello formativo ad un livello superiore.** Un paradigma che va oltre la consulenza perché si basa sul principio dell'intelligenza collettiva, il più potente moltiplicatore di competenze in azienda. In qualità di 'growth enabler', 42Skills affianca i team di lavoro dei suoi clienti forte di un network di oltre 80 professionisti che si pongono come fractional managers. Si tratta di esperti di qualità e comprovato know-how capaci di facilitare il conseguimento di piani od obiettivi specifici, trasformandole le competenze interne in vantaggio competitivo. Il marketing digitale è uno dei settori che cambia più rapidamente. Nuove piattaforme, algoritmi, tool, linguaggi: tutto evolve di continuo, e per molte aziende è diventato complicato stare al passo e mantenere un team competitivo, aggiornato e in grado di prendere decisioni efficaci.

*"In 42Skills - evidenzia **Rocco Teora**, co-founder - abbiamo creato un modello pensato proprio per rispondere a questa esigenza: il nostro Marketing Services Hub e il servizio di Fractional Manager consentono alle imprese di accedere a competenze di alto livello e al tempo stesso trasferire know-how*

all'interno dell'organizzazione. Non ci limitiamo a 'fare formazione', ma affianchiamo concretamente i team aziendali, lavorando fianco a fianco su progetti reali, con un approccio operativo, personalizzato e orientato ai risultati. La partnership con bbrand nasce proprio da questa visione condivisa: unire consulenza, contenuti e strategia per accompagnare le aziende in un percorso di crescita concreto, sostenibile e allineato al mercato."

bbrand, dal canto suo, porta nella collaborazione il know-how pluriennale in brand communication con una forte focalizzazione sullo sviluppo di format innovativi per raccontare il business in evoluzione, abbracciando la dimensione nazionale e internazionale. Forte della membership con [Constellation Global Network](#) – un “ponte” di collegamento fra **agenzie indipendenti internazionali**, attive in **Europa, Asia, Africa** e in **America**, bbrand ambisce a offrire un unico **punto di riferimento** alle aziende internazionali. che intendono sviluppare piani di comunicazione integrata per **posizionare** il proprio **brand** in Italia. *“Questa partnership ha una forte valenza strategica per la nostra Agenzia, che mira a consolidare il suo posizionamento non solo nel settore della comunicazione integrata B2B, ma anche nell’offerta di servizi per la formazione in chiave di digitalizzazione - spiega con soddisfazione **Benedetta Ruggeri, Ceo & Founder** di **bbrand**. “In quanto business partner dei nostri clienti, miriamo a guidarli nella migliore valorizzazione delle loro risorse interne, un asset cruciale per far crescere la competitività. E per raggiungere questo obiettivo, la padronanza delle competenze digitali non è più una semplice opzione, ma un’esigenza imprescindibile”.*

A proposito di 42Skills

42Skills è il primo Marketing Services Hub che trasforma le competenze in un vantaggio competitivo attraverso processi di upskilling e reskilling. L’approccio formativo di 42Skills privilegia l’esperienza pratica e l’accesso alle risorse giuste, piuttosto che la memorizzazione di concetti teorici. Con un team di oltre 80 professionisti, oltre 100 aziende clienti, 500 giorni di formazione erogati e oltre mille persone formate nel 2024, 42Skills rappresenta un unicum nel panorama formativo italiano per il suo approccio verticale al Digital Marketing.

42skills.co

A proposito di bbrand

bbrand nasce nel 2013 dall’intuizione imprenditoriale della sua Ceo, Benedetta Ruggeri, come realtà specializzata nei servizi di PR, marketing e comunicazione per imprese B2B (Technology, Finance, e-Health...), capitalizzando il ventennale know-how in brand strategy della sua fondatrice in questi settori. Nel corso degli anni, grazie a una struttura interna flessibile e un una rete collaudata di Partner esterni, bbrand espande il proprio business in chiave internazionale e dal 2017 si propone come ‘Single Point of Communication’ per le aziende straniere, prevalentemente B2B, che hanno bisogno di un unico punto di riferimento nel processo di posizionamento in Italia. Attualmente bbrand fa parte di Constellation Global Network, la rete di agenzie indipendenti di **PR, comunicazione digital e marketing**, come rappresentante dell’Italia.

www.bbrand.biz

Contatti stampa

bbrand

Benedetta Ruggeri benedetta.ruggeri@bbrand.biz | +39 335 8038948

Silvia Scrofani silvia.scrofani@bbrand.biz | +39 347 50 50 255