

Marco Aurelio Sisti

SALES

ARTICLES IN SCHOLARLY JOURNALS

GUENZI P., SISTI M. A.

Le 7S della sales transformation

Economia & Management, 2017, vol.1, pp.36-44

SISTI M. A.

Formazione e ricerca internazionale sul channel marketing & retail management

Economia & Management, 2011, no. 4, 2011, pp.46-47

SISTI M. A.

Key Account Management: la gestione della clientela strategica nella prospettiva relazionale

Micro & Macro Marketing, 2004, vol.2, pp.275-296

CONTRIBUTION TO CHAPTERS, BOOKS OR RESEARCH MONOGRAPHS

SISTI M. A.

La centralità del cliente nell'era digitale: nuove sfide per la forza commerciale in Marketing. Una disciplina fantastica. Omaggio a Enrico Valdani

B. Busacca, M. Costabile(Ed), Egea, pp.473-484, 2018

SISTI M. A.

Designing and implementing a key account management strategy in Sales Management: A Multinational Perspective

P. Guenzi, S. Geiger(Ed), Palgrave Macmillan, pp.71-96, 2011

GELOSA E., GROAZ G., SISTI M. A.

L'eccellenza nel channel & retail management in IBM in Marketing & sales excellence. Come trasformare competenze di marketing in performance di successo

F.Ancarani (Eds),Egea, pp.163-168, 2011

CHIEPPA R., SISTI M. A.

L'eccellenza nel channel & retail management in Prenatal in Marketing & sales excellence. Come trasformare competenze di marketing in performance di successo

F.Ancarani (Eds),Egea, pp.172-180, 2011

SISTI M. A.

Il piano di marketing in Marketing e fiducia

S. Castaldo(Ed), Il Mulino, 2009

EDITED BOOKS

SISTI M. A., GUENZI P., CAIOZZO P. (EDS.)

Gestire le vendite. L'eccellenza nel sales management. II edizione

Egea, Milano, Italy, 2020
