

Marco Aurelio Sisti

SALES

ARTICLES IN SCHOLARLY JOURNALS

GUENZI P., SISTI M. A.

Le 7S della sales transformation

Economia & Management, 2017, no. 1, pp.36-44

SISTI M. A.

Formazione e ricerca internazionale sul channel marketing & retail management

Economia & Management, 2011, no. 4, 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

EDITED BOOKS

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

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

Egea, Milano, Italy, 2020

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

OTHER

SISTI M. A.

The evolution of the sales function in the transformation of B2B

2022, SDA Bocconi Insight - Podcast, Milano, Italy
