

Marco Aurelio Sisti

SALES

ARTICOLI SU RIVISTA SCIENTIFICA

CAIOZZO P., COLM L., GUENZI P., SISTI M. A.

Dieci aree di azione per ridisegnare la funzione vendite

Economia & Management, 2022, no. 4, pp.83-91

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

CURATELE DI OPERE COLLETTANEE

SISTI M. A., GUENZI P., CAIOZZO P. (A CURA DI)

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

Egea, Milano, Italia, 2020

CONTRIBUTI IN VOLUME, CAPITOLI O SAGGI SCIENTIFICI

SISTI M. A.

Marketing & Sales: trasformazione, sfide e competenze in *Manager del Futuro*

E. Baglieri (a cura di), Egea, chap. 6, pp.95-107, 2022

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 (a cura di), 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 (a cura di), 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 (a cura di), 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 (a cura di), Egea, pp.172-180, 2011

SISTI M. A.

Il piano di marketing in *Marketing e fiducia*

S. Castaldo (a cura di), Il Mulino, 2009

ALTRO

SISTI M. A.

The evolution of the sales function in the transformation of B2B

2022, SDA Bocconi Insight - Podcast, Milano, Italia
