

# Marco Aurelio Sisti

---



## Sales

MARCO.SISTI@SDABOCCONI.IT

---

## Curriculum Vitae

Marco Aurelio Sisti è Associate Professor of Practice di Marketing & Sales presso SDA Bocconi School of Management e Professore a contratto presso l'Università Bocconi.

Presso la SDA Bocconi, è Direttore di EMMS/Executive Master internazionale in Marketing & Sales in partnership con Esade Business School e Responsabile della Marketing Community dell'Area Marketing. Docente e Direttore di diversi programmi executive su temi di marketing & sales (open programs, customer programs e master MBA e specialistici). Ha co-fondato il CEL (Commercial Excellence Lab), laboratorio di ricerca e innovazione SDA Bocconi realizzato in partnership di primarie aziende internazionali. È stato inoltre responsabile della formazione custom per i corsi dell'Area Marketing e Coordinatore della International Channel & Retail Academy. Vanta una consolidata e vasta esperienza nella formazione executive e in progetti di consulenza in settori trasversali tra cui automotive, industrial manufacturing e service, fashion, FMCG, telecomunicazioni e healthcare.

Le sue aree di competenza riguardano il marketing e il sales management con focus su commercial excellence, marketing strategy, CRM, value and customer management, global & key account management, sales force management, retail management.

Autore di saggi e articoli che riguardano i temi da lui trattati di recente ha pubblicato: *Gestire le Vendite – L'eccellenza nel Sales Management* (2015); *Marketing & Sales Excellence (Egea 2014)*; *Sales Management – A multinational perspective* (2010 Palgrave McMillan), *Commercial Excellence – Tra arte e scienza* (2017) in *Economia & Management*. È stato docente di sales management presso la Universidad Autonoma de Barcelona, Universidad Federico Santa María di Santiago (Cile). Visiting Professor presso l'Università di Kuopio (Finlandia). Ha vinto diversi premi di eccellenza nell'insegnamento e direzione di programmi (2015, 2011 e 2007) presso SDA Bocconi.

Marco ha conseguito la Laurea presso l'Università Bocconi e l'ITP Certificate (International Teachers Programme) presso IMD di Losanna. A livello personale è un grande appassionato di fotografia, viaggi natura e sport sia invernali che acquatici (es. vela, windsurf e surf) quest'ultimi a lungo ha praticati anche a livello agonistico.

## Pubblicazioni

### Libri e articoli

- Marco A.Sisti, P.Guenzi, P.Caiozzo (2015), Gestire le vendite – L'eccellenza nel sales management, Egea Editore
- Marco A. Sisti, E.Gelosa, G.Groaz, L'eccellenza nel channel & retail management in IBM (in Marketing & Sales Excellence a cura di F.Ancarani), Egea 2011
- Marco A.Sisti, R.Chieppa, L'eccellenza nel channel & retail management in Prénatal (in Marketing & Sales Excellence a cura di F.Ancarani), Egea 2011
- Marco.A.Sisti, Designing and implementing a key account management strategy, in Sales Management (a cura di P.Guenzi e S.Geiger), Palgrave McMillan 2010-2011
- Marco A.Sisti, Le aree di collaborazione per lo sviluppo di relazioni strategiche di vendita nel canale, Food Magazine, 2011
- Marco A.Sisti, Formazione e Ricerca Internazionale sul channel marketing & retail management , Economia & Management (n.4, 2011)
- Marco A. Sisti, Il Piano di Marketing in Marketing e Fiducia (a cura di S.Castaldo), 2009
- GUENZI, P., M.SISTI, C.CITO, "Gestire con successo progetti di Sales Transformation: un modello di riferimento e alcuni casi pratici", Economia & Management, 2015
- CAIOZZO, P., P.GUENZI, M.SISTI - "Commercial excellence tra arte e scienza" - 2017, Economia & Management, Italy

### Articoli correlati

CANTIERI DI RICERCA

#### Vendite e digitale: una trasformazione strategica

AUTORI

P. GUENZI  
M. A. SISTI  
P. CAIOZZO

TEMPO RICHIESTO

5 MIN

Digital Transforma...

Vendite

VEDI TUTTI

EMMS

Executive Master in  
Marketing & Sales  
In partnership with Esade

---

LINGUA	INGLESE
DURATA TOTALE	13 MESI
DATA INIZIO	15 mar 2021

VENDITE

AREA MANAGER

---

LINGUA	ITALIANO
DURATA TOTALE	4 GIORNI
DATA INIZIO	10 nov 2020
DATA FINE	27 nov 2020

VENDITE

# KEY ACCOUNT MANAGEMENT - EDIZIONE AUTUNNALE

---

LINGUA	ITALIANO
DURATA TOTALE	4 GIORNI
DATA INIZIO	2 nov 2020
DATA FINE	19 nov 2020