

Marco Aurelio Sisti

MARKETING

ASSOCIATE PROFESSOR OF PRACTICE

Sales

MARCO.SISTI@SDABOCCONI.IT

Biografia

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 dove insegna temi di sales & key account management.

Presso la SDA Bocconi, è Direttore di EMMS/Executive Master internazionale in Marketing & Sales in partnership con Esade Business School. Docente e Direttore di diversi programmi executive (Open Program, Custom Program e Master (Executive MBA, Full Time 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 responsabile della formazione custom per i corsi di Marketing & Sales e Coordinatore della International Channel & Retail Academy e della Marketing Community di SDA Bocconi.

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: sales management, key account management, commercial excellence, marketing strategy, digital sales transformation, sales enablement, CRM, value and customer management, retail management. Autore di saggi e articoli che riguardano i temi da lui trattati di recente ha pubblicato testi/capitoli: Manager del futuro (2023); Gestire le Vendite – L'eccellenza nel Sales Management (2020); La centralità del cliente nell'era digitale: nuove sfide per la forza commerciale (2018), Commercial Excellence – Tra arte e scienza (2017); Store Management (2015); Marketing & Sales Excellence (Egea 2014); Sales Management – A multinational perspective (2010 Palgrave McMillan).

Di recente ha realizzato con i colleghi del Commercial Excellence Lab importanti ricerche su temi di frontiera nelle vendite come: Omnichannel Experience (2023-2022); Mastering the new normal in sales organizations (2021), Covid 19 & Remote Selling (2021); DCT - Digital Commercial Transformation (2019), SCM Sales Content Management (2018). È stato visiting professor di marketing & sales management presso INCAE Business School (Costa Rica), Universidad Autonoma de Barcelona, ESADE/Ramon Llull University (Spagna); Universidad Federico Santa María di Santiago (Cile), Kuopio University (Finlandia) e membro della AKAM Association for Key Account Management. Fino al 2015 ha tenuto la cattedra di marketing presso la LUM Università di Casamassima.

Ha vinto numerosi premi di eccellenza nell'insegnamento e direzione di programmi executive presso SDA Bocconi e conseguito la sua Laurea in economia presso l'Università Bocconi. L'ITP Certificate (International Teachers Programme) presso IMD di Losanna. A livello personale è un grande appassionato di fotografia, viaggi e escursioni nella natura (hiking e mtb) e sport sia invernali che acquatici (es. vela, windsurf e surf) quest'ultimi a lungo praticati anche a livello agonistico.

Ambito di insegnamento

Sales Management

B2B Marketing

Channel Management

CRM

Customer-Centric Digital Strategies

Pubblicazioni recenti

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

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

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

Egea, Milano, Italia, 2020

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

GUENZI P., SISTI M. A.

Le 7S della sales transformation

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

SISTI M. A.

Organizzare e gestire il personale commerciale per il successo del punto vendita in *Store Management. Il punto vendita come luogo di esperienze e di relazioni - IV Ed.*

S. Castaldo, C. Mauri (a cura di), Franco Angeli, chap. 10, pp.335-353, 2017
