
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 programs, custom programs e master (executive 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 commercial excellence, marketing strategy, digital sales transformation, sales content management, sales enablement, 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 (2020 e 2015); Marketing & Sales Excellence (Egea 2014); Sales Management – A multinational perspective (2010 Palgrave MacMillan), Commercial Excellence – Tra arte e scienza (2017) in Economia & Management.

Di recente ha realizzato con i colleghi del Commercial Excellence Lab importanti ricerche su temi di frontiera nelle vendite come: DCT - Digital Commercial Transformation, SCM Sales Content Management- È stato docente di marketing & sales management presso la Universidad Autonoma de Barcelona (Spagna) e Universidad Federico Santa María di Santiago (Cile). Visiting Professor presso l'Università di Kuopio (Finlandia) e membro della AKAM Association for Key Account Management. Dal 2007 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 (2015, 2011 e 2007) presso SDA Bocconi.

Ha conseguito la sua Laurea in economia 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 e escursioni nella natura (hiking e mtb) e sport sia invernali che acquatici (es. vela, windsurf e surf) quest'ultimi a lungo ha praticati anche a livello agonistico.

Ambito di insegnamento

Sales Management

B2B Marketing

Channel Management

CRM

Customer-Centric Digital Strategies

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
