

# Marco Aurelio Sisti

---

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

---

## 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.

**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

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

---