

Marco Aurelio Sisti

Associate Professor of Practice



Knowledge Group: Marketing

Research Domains: Sales

Teaching Domains: Sales Management, B2B Marketing, Channel Management, CRM, Customer-Centric Digital Strategies

marco.sisti@sdabocconi.it

Biography

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 Llul 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.

Other

The evolution of the sales function in the transformation of B2B

SISTI, M. A., "The evolution of the sales function in the transformation of B2B", SDA Bocconi Insight - Podcast, 16 May 2022

Contribution to Chapters, Books or Research Monographs

Marketing & Sales: trasformazione, sfide e competenze

SISTI, M. A., "Marketing & Sales: trasformazione, sfide e competenze" in Manager del Futuro., E. Baglieri (Ed.), Egea, chap. 6, pp. 95-107, 2022

La centralità del cliente nell'era digitale: nuove sfide per la forza commerciale

SISTI, M. A., "La centralità del cliente nell'era digitale: nuove sfide per la forza commerciale" in Marketing. Una disciplina fantastrica. Omaggio a Enrico Valdani., B. Busacca, M. Costabile (Eds.), Egea, pp. 473-484, 2018

Organizzare e gestire il personale commerciale per il successo del punto vendita

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 (Eds.), Franco Angeli, chap. 10, pp. 335-353, 2017

Designing and implementing a key account management strategy

SISTI, M. A., "Designing and implementing a key account management strategy" in Sales Management: A Multinational Perspective., P. Guenzi, S. Geiger (Eds.), Palgrave Macmillan, pp. 71-96, 2011

L'eccellenza nel channel & retail management in IBM

GELOSA, E., G. GROAZ, M. A. SISTI, "L'eccellenza nel channel & retail management in IBM" in Marketing & sales excellence. Come trasformare competenze di marketing in performance di successo., F.Ancarani (Ed.), Egea, pp. 163-168, 2011

L'eccellenza nel channel & retail management in Prenatal

CHIEPPA, R., M. A. SISTI, "L'eccellenza nel channel & retail management in Prenatal" in Marketing & sales excellence. Come trasformare competenze di marketing in performance di successo., F.Ancarani (Ed.), Egea, pp. 172-180, 2011

Il piano di marketing

SISTI, M. A., "Il piano di marketing" in Marketing e fiducia., S. Castaldo (Ed.), Il Mulino, 2009

Articles in Scholarly Journals

Dieci aree di azione per ridisegnare la funzione vendite

CAIOZZO, P., L. , I. M. COLM, P. GUENZI, M. A. SISTI, "Dieci aree di azione per ridisegnare la funzione vendite", Economia & Management, 2022, no. 4, pp. 83-91

Le 7S della sales transformation

GUENZI, P., M. A. SISTI, "Le 7S della sales transformation", Economia & Management, 2017, no. 1, pp. 36-44

Formazione e ricerca internazionale sul channel marketing & retail management

SISTI, M. A., "Formazione e ricerca internazionale sul channel marketing & retail management", Economia & Management, 2011, no. 4, pp. 46-47

Key Account Management: la gestione della clientela strategica nella prospettiva relazionale

SISTI, M. A., "Key Account Management: la gestione della clientela strategica nella prospettiva relazionale", Micro & Macro Marketing, 2004, vol. 2, pp. 275-296

Edited Books

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

SISTI, M. A., P. GUENZI, P. CAIOZZO (Eds.), "Gestire le vendite. L'eccellenza nel sales management. II edizione" - 2020, Egea, Milano, Italy