

# 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](mailto:marco.sisti@sdabocconi.it)

---

## 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 fantastica. 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