



dott.sa CRISTINA MARIANI

ALINEA
training & consulting

PANORAMICA

- Laurea con lode in Economia Aziendale (Università Bocconi di Milano) - Amministrazione e Controllo (1987)
- Imprenditrice (startup da me fondata) (1989-2004)
- Libera professionista (2004-oggi)

Direttore editoriale della collana "Impresa Diretta", per la casa editrice Franco Angeli dal 2012.

Iscritta all'Ordine dei Giornalisti della Lombardia in qualità di Pubblicista dal 2015.

Blogger di marketing dal 2009.

Bilingue italiano e inglese.

Vivo in Brianza.

Famiglia: marito Mark, figli Daniel, Megan, Ellen e Steven.

Opero sia con partita IVA (giornalista) che tramite la sas di cui sono socia (Alinea).

ESPERIENZA:

- **Docente** presso diverse associazioni Confindustria (Bergamo, Brescia, Varese, Monza) e Confcommercio.
- **Professore a contratto** nel master post laurea "Accounte Sales Management. Tecniche di gestione e negoziazione applicate alle vendite" ALMED - Alta Scuola dell'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano.
- **Consulente aziendale.** Aree principali:
 - **Commerciale** (Reti di vendita, Vendita Virtuale, KPI, budget, Customer Experience, CRM)
 - **Pricing** (Definizione prezzi, condizioni commerciali, KPI, scale sconti, ecc.)
 - **Business & Marketing Writing** (email, newsletter, company profile)

PUBBLICAZIONI:

LIBRI

- "Marketing low cost - idee e spunti pratici per piccole imprese e professionisti" (2009)
- "Comunicazione low cost - dal biglietto da visita al web" (2010)
- "Pricing - Definire i prezzi" (2012), il primo libro divulgativo in italiano sul Pricing
- "Il controllo del flusso di cassa - Come prevedere e gestire il cash flow per la solidità finanziaria dell'impresa" (2014)
- "Preventivi efficaci - Come trasformare le offerte in ordini" (2015)
- "Il preventivo dello studio dentistico - Comunicare con il paziente in modo efficace e convincente" (2016)
- "Marketing Self Help" (2018)

ARTICOLI RECENTI

- "Venditori senza accademia", 25 luglio 2018, Informazione Senza Filtro
- "L'Italia non si laurea in Vendite", 26 settembre 2018, Informazione Senza Filtro
- "La Customer Experience: innovazione e nuove tecnologie nella relazione con il cliente" Harvard Business
- Review Italia, marzo 2017.

