



Currículum Vitae de Cosimo Chiesa

Doctor en Ciencias Económicas y Comerciales por la Universidad "Luigi Bocconi" de Milán (1965).

Tesis Doctoral "La scelta del veicolo pubblicitario in relazione alle prospettive comparate di rendimento" (la elección del medio publicitario más adecuado en relación a los posible rendimientos esperados).

Doctor Comercialista por la Universidad de Pavia (1966).

Trabajó en Arthur Andersen en la oficina de Milán cuando la misma era cabecera del Sur de Europa.

De 1970-1978 fue Subdirector General y Consejero de STARLUX, S.A. en España.

De 1978-1985 fue Subdirector General y Consejero del Grupo MARTINI & ROSSI, S.A. en España y Portugal y durante los mismo años fue Presidente de Marqués de Monistrol, S.A. y Presidente de Martini & Rossi Marruecos.

Realizó el programa de Alta Dirección en el IESE de Barcelona (1975). Participó en numerosos seminarios: en Gran Bretaña (A. Andersen), Suiza (IMD), Bélgica, USA (Harvard: "Strategic Marketing Management").

Profesor Extraordinario del Instituto de Estudios Superiores de la Empresa (IESE) en el área de Dirección Comercial desde 1978.

Sus áreas de especialización son: Dirección Comercial (canales y fuerza de Ventas), Marketing y Diseño de estrategias de Fidelización y Coaching Directivo.

En el año 1985, fundó Barna Consulting Group, S.A., sociedad consultora especializada en temas de distribución comercial y de fidelización de Clientes, que preside en la actualidad.

Ha dirigido trabajos de consultoría y de formación para: Novartis, Volkswagen-Audi España, General Optica, Banco de Sabadell, Crèdit Andorra, Otsuka, La Caixa, Adeslas, Almirall Prodesfarma, Cadbury Dulciora, Grupo Panrico, United Biscuits, Endesa, Gas Natural, Repsol, Stada Grupo Ros Casares, El Mundo, Inmobiliaria Colonial, Epson, Telefónica de España, Verizon Dominicana, Pronovias, Ibermutuamur, Schindler, Reale Seguros, Pedro Domenech, BBVA, Memora, Allianz, Swatch, el Corte Inglés informática, Allianz, La Unión,

Securitas Direct, Externalia, Pikolin, Noatum, Editorial Prensa Ibérica, Sant Dalmai, Pronovias, EPI, Laboratorios Leti, Kellogg's, Natura Bissé, Heineken, Gonzalez Byass, Vithas, Veritas entre otros...

Ha publicado nueve libros:

- Vende Más, Vende mejor – 100 Claves para el éxito – de Cosimo Chiesa, Carlotta Chiesa y Ludovica Chiesa (2018) – Plataforma Editorial-

- Liderándome para Liderar – El viaje empieza dentro de ti - de Cosimo Chiesa y Carlotta Chiesa (2015) – Alienta Editorial-

-Saca la Crisis de tu Cabeza – Claves para un buen Autodiagnóstico de tu situación y de tu Empresa - de Cosimo Chiesa y Ludovica Chiesa (2013) – Ediciones Urano – Empresa Activa.

- Protagonista o Espectador – Liderándome para Liderar – de Cosimo Chiesa y Carlotta Chiesa (2011) – Lid Editorial -.

- Los Pecados Capitales de la Venta – 40 Errores a evitar en su Estrategia Comercial – de Cosimo Chiesa (2010) – Ediciones Urano – Empresa Activa.

- CRM. Las Cinco Pirámides del Marketing Relacional – Cómo conseguir que los clientes lleguen para quedarse- de Cosimo Chiesa (2009) – Ediciones Deusto – (Edición Actualizada).

- Dirigir Vendedores es Mucho más – Las Claves del Liderazgo Comercial- de Cosimo Chiesa (2008) – Ed. Urano – Empresa Activa.

- Vender es Mucho más – Secretos de la Fidelización en la Venta – de Cosimo Chiesa (2007) – Ed. Urano – Empresa Activa.

- Fidelizando para Fidelizar: Cómo Dirigir, Organizar y Motivar a nuestro Equipo Comercial de Cosimo Chiesa (2002) – Ed. Eunsa.

Publicaciones Académicas:

- Chiesa de Negri, Cosimo; Morales Laia (2017) "Social Selling: la influencia de las redes sociales en las ventas" MN-395. Teaching Note.

- Chiesa de Negri, Cosimo; Villanueva Galobart, Julián (2014) "VII Encuentro de Dirección Comercial: Resumen académico" MC-269. Academic Summary.

- Chiesa de Negri, Cosimo; Chiesa Ghio, Carlotta (2013) "La importancia del juego interior en la venta consultiva" MN-382. Teaching Note.

- Chiesa de Negri, Cosimo (2013) Claves del marketing estratégico en tiempos de incertidumbre. ENTV-2073. IESE Short Focused Programs. Video Interview.
- Chiesa de Negri, Cosimo (2013) Lograr un equipo de ventas excelente. ENTV-2056. IESE Short Focused Programs. Video Interview.
- Chiesa de Negri, Cosimo (2013) VI Encuentro de Dirección Comercial. ENTV-1853. IESE - Industry Meetings. Video Interview.
- Chiesa de Negri, Cosimo (2013) Marketing relacional one 2 one: claves del CRM. ENTV-1843. IESE Short Focused Programs. Video Interview.
- Chiesa de Negri, Cosimo; Capizzani, Mario (2013) Bruto entrevistas Cosimo Chiesa SFP Marketing Relacional+Mario Capizzani Nestlé+Testimoniales SFP GEAR+sesión Julián Imaz PDD parte I. ENTV-1788-ML. IESE. Video Interview.
- Chiesa de Negri, Cosimo (2012) Bruto planos recurso programa de dirección de ventas en Madrid, Cosimo Chiesa en clase. ENTV-1462. IESE. Video Interview.
- Chiesa de Negri, Cosimo; Hernández Martín, José Antonio (2011) "Iberia Plus" M-1241. Case.
- Chiesa de Negri, Cosimo; Deleito, Javier (2011) Retos clave para afrontar en los programas de fidelización. ENTV-826. IESE. Video Interview.
- Chiesa de Negri, Cosimo (2011) Bruto entrevista Juan Antonio Martínez Arambudo + Bruto de Testimoniales CEVT + Bruto entrevista Javier Deleito. ENTV-744. Video Interview.
- Chiesa de Negri, Cosimo (2011) Nuevos retos y mejoras de fidelización en Iberia. ENTV-769. IESE. Video Interview.
- Chiesa de Negri, Cosimo (2011) Claves para mejorar la estrategia comercial: liderazgo. ENTV-522. IESE Insight. Video Interview.
- Chiesa de Negri, Cosimo (2011) Claves para mejorar la estrategia comercial: el análisis de los últimos 3 años. ENTV-521. IESE. Video Interview.
- Chiesa de Negri, Cosimo (2011) Claves para mejorar la estrategia comercial: dirección de personas. ENTV-488. IESE Insight. Video Interview.
- Chiesa de Negri, Cosimo (2010) Claves para mejorar la estrategia comercial: enfócate en el cliente. ENTV-488. IESE Insight. Video Interview.
- Chiesa de Negri, Cosimo (2010) Claves para mejorar la estrategia comercial: reinvéntate. ENTV-482. IESE Insight. Video Interview.

- Chiesa de Negri, Cosimo; Lagares, Josep (2010) Bruto de la entrevista a Cosimo Chiesa sobre los 50 pasos a seguir en el proceso de ventas, segunda parte + Bruto de la entrevista a Josep Lagares sobre la aplicación del concepto creatívación y testimonial de prescripción de la revista IESE Insight. ENTV-478-ML. IESE. Video Interview.
- Chiesa de Negri, Cosimo; Suárez Barragato, José Luis (2009) Bruto de la entrevista a José Luis Suárez sobre la crisis financiera + sesión Cosimo Chiesa sobre gestión de personas. ENTV-1334. IESE. Video Interview.
- Chiesa de Negri, Cosimo (2008) Managing sales team is far more. ENTV-11-E. IESE Insight. Video Interview.
- Chiesa de Negri, Cosimo (2008) Dirigir vendedores es mucho más. ENTV-11. IESE Insight. Video Interview.
- Chiesa de Negri, Cosimo (2007) "La dirección de la fuerza de ventas" MN-358. Teaching Note.
- Chiesa de Negri, Cosimo; Garcés R. (2007) "Cadbury España: Recuperando el liderazgo del mercado" M-1199. Case.
- Chiesa de Negri, Cosimo (2006) "Marketing relacional para conseguir la fidelización de los clientes" MN-357. Teaching Note.
- Chiesa de Negri, Cosimo (2006) "Claves para diseñar y medir la eficacia de un programa de fidelización" MN-359. Teaching Note.
- Chiesa de Negri, Cosimo; Renart Cava, Lluís G. (2006) "La remuneración y fidelización de equipos de ventas" MN-354. Teaching Note.
- Chiesa de Negri, Cosimo; Garcés R.; de Lecea R. (2005) "El programa de fidelización Mapfre Hogar" M-1183. Case.
- Chiesa de Negri, Cosimo (2004) "La profesionalización de nuestra organización comercial: treinta claves para lograr la excelencia" MN-343. Teaching Note.
- Chiesa de Negri, Cosimo (2000) "Modus operandi para introducir un sistema de remuneración variable basado en cuotas de ventas" MN-327. Teaching Note.
- Chiesa de Negri, Cosimo; Kupperts V. (1999) "Cómo desarrollar una estrategia eficaz de fidelización de clientes" MN-326. Teaching Note.
- Chiesa de Negri, Cosimo (1997) "La satisfacción de empleados: Herramientas modernas para crear un equipo orientado al cliente MN-313. Teaching Note.

- Chiesa de Negri, Cosimo; Ruggeri F. (1995) "Costarsa (E)" M-988. Case.
- Chiesa de Negri, Cosimo; Ruggeri F. (1994) "Costarsa (D)" M-963. Case.-
- Chiesa de Negri, Cosimo; Duró E. (1991) "Problemática comercial de una organización de venta directa, indirecta y mixta" MN-254. Teaching Note.
- Chiesa de Negri, Cosimo; Teixidó J. (1991) "Conceptos de auditoría comercial" MN-251. Teaching Note.
- Chiesa de Negri, Cosimo (1987) "Análisis recomendado para la formulación de la oportuna estrategia comercial" MN-196. Teaching Note.
- Chiesa de Negri, Cosimo; Font Pascual, Vicente (1984) "Costarsa (C)" M-605. Case.
- Chiesa de Negri, Cosimo; Granell A. (1981) "Distribuidora Lusitana" M-504. Case.
- Chiesa de Negri, Cosimo; Farrán Nadal, Juan. (1978) "Costarsa". M-450. Case.
- Chiesa de Negri, Cosimo; Farrán Nadal, Juan. (1978) "Costarsa (B)". M-457. Case.

También participó en varios seminarios: A. Andersen (Reino Unido), IMD (Suiza), (Bélgica,) Harvard: "Gestión de marketing estratégico (EE. UU.).

En 2008 fue distinguido por el Presidente de Italia Cavaliere Ufficiale Della Repubblica.

Y fue presidente de la Asociación Italiana de Empresarios y Gerentes en España durante 12 años.