

ALBERTO CUSI

FORMAZIONE

- Laurea in Scienze Politiche -Università di Pavia (1976)
- Corsi post laurea: Senior Executive Program (PSAD) all' Istud (1980)

Lingue: Italiano (madrelingua)
Inglese (fluente)
Francese (fluente)
Spagnolo (scolastico)

ESPERIENZE LAVORATIVE

1974-1976 ISAP (Istituto per la Scienza dell'Amministrazione Pubblica):
Ricercatore

1975-1977 Impegnato nell'azienda di famiglia ([Gioielleria Cusi](#))

1978-2000 Istituto Studi Direzionali (ISTUD): Docente di marketing nei corsi della Business School

1981-2000 GEA: Senior Consultant in Marketing, Business Strategy e Organizzazione

Dal 1995 Mytos: partner e responsabile sviluppo Marketing della società

2001-2008 Ambrosetti: Senior consultant in Marketing, Business strategy e Organizzazione

Dal 2008 Consulente free lance

Dal 2013 Co-founder & Strategic advisory board member di VisualFood

ESPERIENZE PROFESSIONALI IN CONSULENZA

Aree di

competenza: attività professionale: marketing e vendite, strategia, organizzazione, comunicazione;
formazione: vendite, marketing, comunicazione, comportamento organizzativo (rapporti interpersonali, gestione gruppi, public speaking, leadership...)

Clienti ():* Barilla, Mulino Bianco, Bistefani, Palmera, Procter & Gamble, Bayer, Ciba-Geigy, Pierrel, B.Ticino, Caterpillar, Candy, Merloni Eldo, Merloni Progetti, Merloni Termosanitari, Riello, Haier, Guzzini, Tecno, La Previdente, Publitalia, Mondadori, Sole 24 ore, Walt Disney, Gruppo Radici, Montedison, Coin, Il Gigante, Salmoiraghi & Viganò, Standa, Pirelli, Gruppo Finanziario Tessile, Max Mara, BBGR, Primigi, Publicis- FCB.

Settori ():* Alimentare, Farmaceutico, Elettromeccanico, Beni Durevoli, Assicurativo, Telecomunicazioni, Editoria, Chimico, Distribuzione, Bancario, Energia, Abbigliamento, Ottica, Comunicazione.

(*) I più significativi

ATTIVITA' DI INSEGNAMENTO ACCADEMICO (* fino al 2000)

Dal 1992: * LIUC (Libero Istituto Universitario C.Cattaneo)
Professore universitario in Marketing

Dal 1988: Publitalia '80 – docente di marketing e vendite, responsabile di progetti al Master in Comunicazione e Marketing

Dal 1984: ISTAO (Istituto Adriano Olivetti) – Docente responsabile del corso Marketing e vendite al Master in Economia di Impresa ed al Sistema Tessile

Dal 1984 * ISTUD (Istituto Studi Direzionali) - Programmi manageriali in Marketing e vendite e Senior Executive Programs

1996-1998: IEPO (European Institute of Specialty Advertising) - Vice-Presidente accademico

Dal 2003 insegna presso la Northwestern University (Chicago) in qualità di Associate Professor su corsi di International Marketing**

2005 Ha tenuto il corso di marketing "Marketing Strategies for SMEs"*** presso la University of Malaya, Kuala Lumpur.

2010 Corso di International business and communication** nell'ambito del Corso di Laurea in Economia e Commercio presso la Facoltà di Economia G. Fuà dell'Università Politecnica delle Marche, sede di Ancona

2010 Corso di specializzazione Esperti in internazionalizzazione d'impresa per l'ICE, : Istituto nazionale per il Commercio Estero

Dal 2012 Universidad Nacional Del Litoral , Santa Fe, Argentina
Global Competitiveness Program for SMEs **

Dal 2015 LIUC (Libero Istituto Universitario C.Cattaneo)
Docente di Marketing presso il MAFOOD, Master in Food Management

(** in lingua inglese)

Altre esperienze di insegnamento accademico all' IFAP (scuola professionale dell'IRI), IAFE (scuola professionale dell'ENI), FORMEZ

Ha collaborato a ricerche, progetti formativi ed alla stesura di alcuni casi con docenti della Harvard Business School (W. Salmon, J Hammond, R. Shapiro, R. Lal) e con B. Harris sulle tematiche del Category Management. Ha pubblicato libri ed articoli sulle problematiche di Marketing

PUBBLICAZIONI

- Conseguenze economiche dell' evoluzione demografica

FUA' Giorgio a cura; saggi di Sergio RICOSSA Pietro ALESSANDRINI Antonio GOLINI Carlo DELL'ARINGA Gino FAUSTINI Gian Marco GROS PIETRO Franco B. FRANCIOSI Georges TAPINOS Maria Chiara TURCI Carlo Andrea BOLLINO **Alberto CUSI** Maria GERBI SETHI Roberto MOSTACCI Antonino OCCHIUTO Danilo GIORI Onorato CASTELLINO Calo HANAU Alberto ZULIANI. IL MULINO. BOLOGNA. 1986 - introduzione di Giorgio FUA'

- La gestione del futuro : Nuovi strumenti previsivi per mercati più competitivi / A cura di **A. Cusi**. - Quaderni de L'Impresa n.1, 1991

- Marketing in Italia. Testi e casi. G. Eminente, S. Cherubini F. Angeli 1992

Casi: Zanussi, Lazzaroni, Ellesse a cura di **A. Cusi**

- Comunicare l'eccellenza

Ferrari, Bulgari, Camel Trophy, Mulino Bianco

di A. Ghini, F. Trapani, R. Beccari

introduzione di D. D'Angelo

Capitolo Mulino Bianco redatto da **A. Cusi**

ETAS 1995

- Percorsi evolutivi del marketing : Marketing dei servizi, marketing dei beni business to business, marketing internazionale, trade marketing, customer satisfaction / A cura di Antonella Carù, **Alberto Cusi**, Carolina Guerini, Jaques Fayette e Anna Uslenghi (prefazione di Alessandro Sinatra)

Ed. Liuc 1998

- Con la Rete, cliente libero e attivo

Largo Consumo 1999, volume 19, Fascicolo 2

Alberto Cusi

- Logistica, problema dell' E-commerce

MarkUp Nr.7 2000

di **Alberto Cusi**

- Pringles: Un brand globale nel mercato italiano

A cura di **Alberto Cusi**, Martino Boffa Lupetti 2000

- La Competizione Globale

In Lezioni di Management, rivista on line edita dall'ISTAO Settembre 2011

http://www.istao.it/attivita/pubblicazioni/01_lezioni-di-management.pdf

- M.U.S.T. Memorization Understanding Synchronizing Tool

Digital Poster at TEACHx 2017 su come migliorare l'apprendimento nei corsi universitari

<http://sites.northwestern.edu/teachx2017/2017/04/20/must/>

Autorizzo la pubblicazione del mio CV sul WEB.