

CRISTINA MARIANI

Consulente · Formatrice · Docente in Business School

Strategie commerciali · Pricing · Intelligenza Artificiale per le PMI

Profilo professionale – 2026

Cristina Mariani è una consulente aziendale e formatrice, specializzata in strategie commerciali, pricing e applicazioni dell'Intelligenza Artificiale in contesti aziendali, con particolare focus sulle PMI.

Laureata con lode in Economia Aziendale presso l'Università Bocconi, vanta un'esperienza ventennale come consulente dopo un solido percorso imprenditoriale nel settore dell'abbigliamento sportivo. Questa duplice prospettiva le consente di coniugare visione strategica e pragmatismo operativo nelle sfide commerciali delle piccole e medie imprese.

Il suo approccio consulenziale integra solide competenze tradizionali con le più recenti innovazioni digitali, offrendo alle PMI strumenti concreti per affrontare le sfide della trasformazione digitale senza perdere il focus sulle performance commerciali e finanziarie. È particolarmente apprezzata per la capacità di tradurre concetti complessi in strategie applicabili, con un'attenzione particolare all'ottimizzazione dei flussi di cassa e alla definizione di KPI commerciali efficaci. Bilingue, italiano e inglese. Titolare di Alinea Training & Consulting, opera anche con Partita IVA (cassa previdenziale Giornalisti/INPGI).

AREE DI EXPERTISE

1. COMMERCIALE E MARKETING

Strategie commerciali per le PMI, dalla definizione del posizionamento alla gestione operativa della rete vendita, con l'integrazione dell'Intelligenza Artificiale nei processi di vendita e comunicazione.

- Strategie commerciali B2B e vendita consulenziale (value selling)
- Marketing per le PMI e comunicazione del valore
- Account & sales management e gestione della rete vendita
- AI nei processi commerciali: prospecting, social selling, ChatGPT
- KPI commerciali, budget delle vendite e sistemi incentivanti

2. PRICING, CONTROLLO DI GESTIONE E CASH FLOW

La leva del prezzo e il presidio dei margini come strumenti di redditività, uniti al controllo dei flussi di cassa e agli adempimenti sugli adeguati assetti.

- Strategie di pricing: dal costo al valore
- Politiche di prezzo, scontistica e prezzi differenziati
- Pricing con l'AI e prezzo dinamico
- Controllo di gestione: analisi dei margini per prodotto, commessa e cliente
- Controllo del cash flow e adeguati assetti (Codice della crisi d'impresa)

3. CONSULENZA ORGANIZZATIVA E SVILUPPO DELLE PERSONE

Affianca le imprese — in particolare quelle a conduzione familiare — sui temi organizzativi legati alla crescita e al passaggio generazionale. Coniuga il metodo, mutuato anche da framework internazionali, con la sensibilità verso gli equilibri relazionali tipici delle PMI familiari.

- Analisi organizzativa e revisione dell'organigramma
- Mappatura delle job description e definizione dei confini di ruolo
- Sistemi di performance review e gestione per obiettivi (MBO / goal setting)
- Accompagnamento al passaggio generazionale nelle imprese familiari

ATTIVITÀ ACCADEMICA E DOCENZE

Cristina insegna presso la **LIUC Business School**, dove ricopre più ruoli:

- **Master CFO** – titolare del modulo *Pricing*.
- **Executive MBA** – docente del modulo strategico *Imagination Game*, format sviluppato da BCG e Harvard.
- Corsi executive “*L’era digitale delle vendite: strategie virtuali e ChatGPT*” e “*Strategie B2B con AI*”.

È inoltre Professore a contratto presso l’**Università Cattolica del Sacro Cuore** di Milano per il Master universitario di I livello in “*Account & Sales Management*”.

COLLABORAZIONI ED ENTI

Collabora stabilmente con enti di formazione e associazioni datoriali, tra cui **Assolombarda Servizi**, **Servizi Confindustria Bergamo**, **Fondazione Aldini Valeriani**, **ForPin**, **Formetica** e numerose altre associazioni confindustriali territoriali, oltre a **Confcommercio Bergamo**. Svolge inoltre docenza presso la **Scuola Beni Strumentali di Modena** / Machines of Italy.

PUBBLICAZIONI

Autrice di diverse pubblicazioni e direttore di collana per **FrancoAngeli Editore**. Tra i titoli più recenti:

- **Pricing. Dai costi al valore: strategie di prezzo con l’AI** (con Alessandro Silva), FrancoAngeli, 2026.
- **Dal controllo del cash flow agli Adeguati Assetti. Guida pratica: prevedere per prevenire** (con Alessandro Silva), FrancoAngeli, 2024.
- **Pricing: definire i prezzi**, FrancoAngeli.
- **Comunicazione low cost, Marketing self-help, Marketing low cost**, FrancoAngeli.



Pricing. Dai costi al valore (2026)



Dal controllo del cash flow agli Adeguati Assetti (2024)



Pricing: definire i prezzi



Marketing self-help

GIORNALISMO E DIVULGAZIONE

Giornalista pubblicitaria, si occupa di temi di lavoro e innovazione con particolare focus sull'AI. Tra i contributi recenti: [PMI, IA e innovazione \(Informazione Senza Filtro\)](#).