

# Maria Cristina Cito

BRAND & COMMUNICATION

---

## ARTICLES IN SCHOLARLY JOURNALS

CITO M. C., VERONESI V.

**Artification-Based Philanthropy at Ornellaia: “Vendemmia d’artista” Supports the “Mind’s Eye” Program of the Guggenheim Museum**

Journal of Philanthropy and Marketing, 2024, vol.29, no. 4, pp.e1880

LEUNG E., CITO M. C., PAOLACCI G., PUNTTONI S.

**Preference for Material Products in Identity-Based Consumption**

Journal of Consumer Psychology, 2022, vol.32, no. 4, pp.672–679

CAIOZZO P., CITO M., TAGGIASCO G.

**Extraordinary salespeople: competenze per competere**

Economia & Management, 2017, no. 1, pp.23–29

CAIOZZO P., CITO M. C., MINIERO G.

**Venditori si nasce? Il mestiere visto dagli studenti**

Economia & Management, 2017, no. 1, pp.13–17

TROILO G., CITO M., SOSCIA I.

**Repurchase behavior in the performing arts: Do emotions matter without involvement?**

Psychology & Marketing, 2014, vol.31, no. 8, pp.635–646

ANCARANI F., CITO M., SAIBENE C., SCARPA A.

**Marketing in emerging markets. Come conquistare le aree rurali**

Economia & Management, 2012, no. 1, pp.15–21

---

## CONTRIBUTION TO CHAPTERS, BOOKS OR RESEARCH MONOGRAPHS

CITO M., FILOTTO U., OMARINI A.

**L'organizzazione delle funzioni Marketing nel settore bancario e assicurativo** in *Il marketing per le banche e le assicurazioni. Competenze specifiche e pratiche di successo*  
F. Ancarani, P. Musile Tanzi (Eds),Egea, pp.71–87, 2012

ANCARANI F., CITO M., MUSILE TANZI P., SAIBENE C.

**Le competenze di marketing nel settore bancario e assicurativo** in *Il marketing per le banche e le assicurazioni. Competenze specifiche e pratiche di successo*  
F. Ancarani, P. Musile Tanzi (Eds),Egea, pp.17–42, 2012

GUENZI P., TROILO G., SAIBENE C., CITO M., SCARPA A.

**Competenze di marketing & sales, metriche e performance** in *Marketing & sales excellence. Come trasformare competenze di marketing in performance di successo*

F. Ancarani (Eds), Egea, pp.2-41, 2011

LO NOSTRO S., ANCARANI F., CITO M.

**I casi di eccellenza nel marketing Enel Energia** in *Marketing & sales excellence. Come trasformare competenze di marketing in performance di successo*

F. Ancarani (Eds), Egea, pp.81-88, 2011

GUINDANI P., DUILIO A., ROSSINI A., ANCARANI F., CITO M., SCARPA A.

**I casi di eccellenza nel marketing Vodafone Italia** in *Marketing & sales excellence. Come trasformare competenze di marketing in performance di successo*

F. Ancarani (Eds), Egea, pp.89-104, 2011

LANZETTA N., ANCARANI F., CITO M.

**I casi di eccellenza nel sales Enel Energia** in *Marketing & sales excellence. Come trasformare competenze di marketing in performance di successo*

F. Ancarani (Eds), Egea, pp.117-125, 2011

---

## PROCEEDINGS/PRESENTATIONS

CITO M. C., PUNTONI S., PAOLACCI G., LEUNG E.

**The Dematerialization of Consumption**

*ACR - The Association of Consumer Research Conference - 17-20 October 2019, Atlanta, United States of America*

CAIOZZO P., CITO M. C., GUENZI P., MINIERO G., GHADDAR S.

**How students perceive salespeople and the sales job**

*GSSI - Global Sales Science Institute Conference - June 8-9, 2017, Le Morne, Mauritius*

CITO M. C., PUNTONI S., PAOLACCI G., LEUNG E.

**Dematerialization and consumption**

*European Marketing Academy Annual Conference - 23-26 May, 2017, Groningen, Netherlands (The)*

CAIOZZO P., GUENZI P., MINIERO G., CITO M.

**How students perceive salespeople and the sales job**

*Global Sales Science Institute (GSSI) Conference, 2016, Birmingham, Great Britain*

CITO M. C., MONTAGUTI E., ZAMMIT A.

**Identity Changes and Consumer Behavior**

*European Marketing Academy Annual Conference - 26-29 May, 2015, Leuven, Belgium*

CITO M., MONTAGUTI E., ZAMMIT A.

**Identity Transition and Consumer Behaviour**

*43rd Annual Conference of the European Marketing Academy - 3-6 June, 2014, Valencia, Spain*

CITO M., TROILO G., SOSCIA I.

**Behavioural Loyalty in the Performing Arts: Do Emotions Matter without Involvement?**

*European Marketing Academy Annual Regional Conference - June 4-7, 2013, Istanbul, Turkey*

CITO M., TROILO G., SOSCIA I.

**Behavioural Loyalty in the Performing Arts: Do Emotions Matter without Involvement?**

*XII International Conference on Arts & Cultural Management - June 26-29 2013, Bogotà, Colombia*

SAIBENE C., ANCARANI F., CITO M., MUSILE TANZI P.

**The relevance of marketing competencies in financial and non financial industries**

*INFORMS Marketing Science Conference - 7-9 June, 2012, Boston, United States of America*

