

Maria Cristina Cito

BRAND & COMMUNICATION

ARTICLES IN SCHOLARLY JOURNALS

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.17-41, 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?

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

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

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
