

# Paola Caiozzo

## ORGANIZATIONAL BEHAVIOR

---

### ARTICLES IN SCHOLARLY JOURNALS

CAIOZZO P., COLM L., GUENZI P., SISTI M. A.

**Dieci aree di azione per ridisegnare la funzione vendite**

Economia & Management, 2022, no. 4, pp.83–91

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

CAIOZZO P.

**Gli sfumati confini del mobbing**

Economia & Management, 2004, no. 5, pp.40–44

CAIOZZO P.

**Il mobbing: realtà vicina o lontana**

Economia & Management, 2002, no. 3, pp.37–48

CAIOZZO P.

**Mobbing: oltre il sipario. La violenza morale sul lavoro**

Economia & Management, 2002, no. 5, pp.33–46

---

### PRACTICE-ORIENTED BOOKS

CAIOZZO P., GUENZI P., COLM L.

**Commercial excellence. La scienza dietro l'arte dell'eccellenza commerciale**

McGraw-Hill, Italy, 2025

---

### EDITED BOOKS

SISTI M. A., GUENZI P., CAIOZZO P. (EDS.)

**Gestire le vendite. L'eccellenza nel sales management. II edizione**

Egea, Milano, Italy, 2020

SISTI M. A., GUENZI P., CAIOZZO P. (EDS.)

**Gestire le vendite. L'eccellenza nel sales management**

Egea, Milano, Italy, 2015

CAIOZZO P., VACCANI R. (EDS.)

**Le cause organizzative del mobbing. Se il malato fosse l'organizzazione?**

Franco Angeli, , 2010

---

## CASES IN INTERNATIONAL CASE COLLECTIONS

CAIOZZO P., TAGGIASCO G.

**Learning@Hilti: Implementing Digital Transformation - Part A**

2021, The Case Centre, Great Britain

CAIOZZO P., TAGGIASCO G.

**Learning@Hilti: Implementing Digital Transformation: The 'Lead Now' Program - Part B2**

2021, The Case Centre, Great Britain

CAIOZZO P., TAGGIASCO G.

**Learning@Hilti: Implementing Digital Transformation: The Guided Onboarding Approach to Learning - Part B1**

2021, The Case Centre, Great Britain

---

## OTHER

CAIOZZO P.

**Come vendere di più e meglio già da oggi**

2025, WSI Wall Street Italia, Italy

---

## PROCEEDINGS/PRESENTATIONS

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*

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*

GUENZI P., CAIOZZO P., TROILO G.

**Are we Missing the Real Points?**

*44th EMAC Conference - May 24-27, 2015, Leuven, Belgium*

GUENZI P., CAIOZZO P., TROILO G.

**What really matters to sales executives?**

*The Thought Leadership on the Sales Profession Conference - June 10-11, 2014, New York, United States of America*

---

## RESEARCH REPORTS

CAIOZZO P.

**Digital commercial transformation in action: TechnoStress or TechnoPower?**

2020, SDA Bocconi

CAIOZZO P.

**Digital Commercial Transformation in action**

2019, SDA Bocconi, Milano, Italy

CAIOZZO P.

**Gestire la digital transformation nel commerciale: un modello e la sua applicazione pratica, caso di ricerca**

2019, SDA Bocconi, Milano, Italy

CAIOZZO P.

**Digital Commercial transformation Plan**

2018, SDA Bocconi, Milano, Italy

CAIOZZO P.

**Competenze e performance degli Account manager: un caso studio**

2017, SDA Bocconi, Milano, Italy

CAIOZZO P.

**Il lato oscuro della forza (di vendita)**

2017, SDA Bocconi, Milano, Italy

CAIOZZO P.

**Sales content management system**

2017, SDA Bocconi, Milano, Italy

---