

MARTA GIOVANNETTI

marta.giovanetti@unimc.it

POSIZIONE ATTUALE

Ricercatore Tenure Track presso il Dipartimento di Economia e Diritto dell'Università di Macerata (Macerata), SECS-P/08 (ottobre 2024 – in corso).

Docente incaricato di Fondamenti di Marketing e Innovazione (6 CFU) nell'ambito dell'insegnamento di Marketing e Metaverso, Impresa Sostenibile nella Green Economy – Mod. B (9 CFU) nel dipartimento di Economia e Diritto UNIMC.

Regional coordinator per l'Italia della Academy of Global Business Research and Practice (AGBRP), network scientifico internazionale, da Ottobre 2021, per la gestione e promozione di attività scientifica, editoriale, eventi e convegni della Society of Global Business and Economic Development (SGBED) www.sgbled.com.

ATTIVITÀ SCIENTIFICA

Gli ambiti di ricerca maggiormente sviluppati sono: comportamento del consumatore e dei professionisti, modelli comportamentali del personale di vendita e la gestione delle organizzazioni di vendita, le tecnologie di comunicazione delle vendite e il loro impatto sui processi, con metodologie quali-quantitative.

La partecipazione e gestione di progetti Erasmus+ ha dato la possibilità effettuare attività di ricerca nell'ambito di marketing internazionale, vendite, innovazione nell'educazione superiore, digitalizzazione e sostenibilità, turismo, gestione del territorio post-disastro naturale.

DIREZIONE O PARTECIPAZIONE ALLE ATTIVITÀ DI UN GRUPPO DI RICERCA CARATTERIZZATO DA COLLABORAZIONI A LIVELLO NAZIONALE O INTERNAZIONALE

Tattoo consumption dal 01-03-2016 al 01-03-2017

Membro del gruppo di ricerca dell'Università di Udine e UNIVPM sul comportamento del consumatore nell'acquisto di tattoo legato a modelli psicologici e comportamentali. Il gruppo di ricerca ha condotto data collection in quattro paesi dell'Est Europa per redigere pubblicazioni e comunicazioni a convegno.

Attività svolte: supporto alla redazione di una review sistematica della letteratura e data collection, review della letteratura, implicazioni teoriche e manageriali per la monografia (Giovannetti, 2017).

Mothercare dal 01-11-2017 al 01-01-2020

Membro del gruppo di ricerca del PSA (Progetto Strategico di Ateneo)(UNIVPM) denominato “Maternity care for the future: policies, professionals and users”.

Attività svolte: review della letteratura e data collection, collaborazione nella stesura di una presentazione a convegno (Giovannetti et al. 2018), ed una ricerca quantitativa successiva, in collaborazione con la Monclaire

State University (NY, USA), svolta secondo il modello IMB (Information, motivation, behavior), i cui risultati sono stati presentati a convegno (Limbu et al. 2019) e pubblicati su British Food Journal, IF 2.40 (Limbu et al. 2020).

Sales education dal 01-12-2018 ad oggi

Membro del gruppo di ricerca UNIVPM e UNIMC insieme a partner internazionali all'interno dei tre progetti Erasmus+ per l'educazione alle vendite, scarsa e frammentata soprattutto in Europa, e mettendo a punto ricerche e percorsi formativi con metodologie di insegnamento innovative sperimentate:

- IN.K.A.M.S. (International Key Account Management and Sales);
- S.M.I.Le (Sale Management, Inter-culture, Learning);
- S.PLA.S.H. (Sales Platform Studies for Higher Education).

Sono stati elaborati prodotti di ricerca redatti dal team italiano con i partner dei progetti internazionali, due comunicazioni a convegno (SGBED 2018 e Circle Conference 2021), una tavola rotonda (GSSI 2021) un paper sulla Movie education (Cardinali, Kulaga & Giovannetti, 2021), un contributo su volume sulla Sales education (Giovannetti, Cardinali, Kulaga & Amadio, 2021), un articolo in fase di revisione per Journal of Marketing Education.

Attività svolte: literature review, ricerca qualitativa con gli stakeholder dell'educazione e delle imprese, partecipazione alla definizione dei percorsi didattici, presentazione dei risultati in convegni e pubblicazioni.

Salesperson behavior and technology use dal 01-01-2019 al 01-01-2024

Membro del gruppo di ricerca internazionale, del team UNIVPM (Ancona, IT) con la Curtin University (Perth, Australia). Il disegno di ricerca qualitativo ha esplorato le dinamiche comportamentali e motivazionali dei professionisti delle vendite, i cui risultati sono stati presentati al Convegno SIM 2020 e nella pubblicazione sul Journal of Business and Industrial Marketing (Giovannetti, Cardinali & Sharma, 2020). Nel 2022 il gruppo di lavoro ha affrontato la medesima problematica secondo la prospettiva del buying center nelle imprese manifatturiere, in particolare nelle SMEs, pubblicando l'articolo su Journal of Business and Industrial Marketing (Cardinali et al., 2024).

Attività svolte: literature review, data collection, data analysis, framework development, presentazione in convegni.

Social selling dal 01-04-2020 al 01-12-2022

Membro del gruppo di ricerca internazionale UNIVPM (Ancona, IT) con l'Università di Turku (Turku, Finlandia). Il disegno di ricerca quantitativo ha teorizzato e validato una misura di Social selling, il lavoro proposto è stato pubblicato su Industrial Marketing Management (Terho, Giovannetti and Cardinali, 2022).

Attività svolte: design del modello quantitativo, coordinamento della data collection, analisi dei dati quantitativa.

Professionisti e telecomunicazioni – marzo 2020 – giugno 2023

“Attività di ricerca sul tema TLC e studi professionali” per il Dipartimento di Management dell'UNIVPM, in convenzione tra la Team System Communication di Civitanova Marche (MC). Il research design comprende ricerche quali-quantitative sulla dotazione tecnologica e digitalizzazione della comunicazione degli studi

professionali italiani. Parte delle ricerche condotte sono poi confluite in una pubblicazione su Journal of Service Theory and Practice (Cardinali et al., 2023).

Attività svolte: impostazione metodologica, supporto al coordinamento delle attività, data collection, data analysis, costruzione del contributo teorico e manageriale.

BuGam (Virtual Business Strategic Games in Online Higher Education) dal 01-03-2021 al 30-07-23

Membro del gruppo di lavoro nel Progetto Erasmus+ KA226, con Università (Danube Krems University, Poznan University of Economics and Business, UNIMC) e enti di formazione da 4 paesi EU (Italia, Polonia, Belgio, Austria) per l'educazione universitaria in ambito aziendale tramite l'uso di metodologie innovative improntate alla gamification. UNIMC è partner di progetto, con il coordinamento locale di Elena Cedrola. Codice progetto: 2020-1-PL01KA226-HE-095683

Attività svolte: coordinamento delle attività di ricerca e sviluppo dei materiali educativi, supporto alle attività di design della metodologia di apprendimento innovativa, sviluppo e coordinamento della creazione di materiale educativo per e-learning interattivo per lo sviluppo di preconcoscenze legate alla fase di apprendimento innovativo con gamification.

Salesperson, disruption and attitude towards change dal 01-04-2021 al 30-09-2022

Membro del Gruppo di ricerca UNIMC (Macerata, IT) con UNIVPM (Ancona, IT), IESEG (Parigi, Francia) Miami Business School (Miami, US), per la conduzione di ricerche sul cambiamento tecnologico e le reazioni del personale di vendita a livello internazionale (Italia, India, Francia, Svizzera), i cui risultati sono stati presentati all' Industrial Marketing Management Summit di gennaio 2022, pubblicati su Industrial Marketing Management (Giovannetti et al., 2022) e Journal of Business and Industrial Marketing (Giovannetti et al., 2023).

Ricerca finanziata nell'ambito dell'assegno di ricerca biennale in SECS-P/08 sul tema "The impact of Technology infusion in the implementation of Inside Sales and remote selling systems: new models for the enhancement of the Marche supply chains affected by Covid-19" – POR MARCHE FSE 2014/2020 – Asse 1 – P.I. 8.1 – R.A. 8.5 – Finanziamento progetti e attivazione assegni di ricerca – Dipartimento di Economia e diritto. Coordinatore scientifico Elena Cedrola.

Attività svolte: data collection, data analysis, quality assurance in data analysis.

Quality assurance nei progetti Erasmus+ dal 01/2021 al 04/2022

Membro esterno per la valutazione e verifica della quality assurance per i progetti Erasmus+ su richiesta del gruppo di lavoro dell'UNIVPM (Ancona IT), partner dei progetti:

- ELPT (Expert on Local Public Transport) – 2020-1-IT01-KA202-008445 / <https://www.elpttransport.eu>

Progetto Erasmus+ KA202, bando competitivo, volto a sviluppare output innovativi nel campo della formazione professionale per il sistema di trasporto pubblico locale, sviluppato a livello transnazionale e sulla base di un'azione coordinata tra ricerca, enti operanti nel sistema del trasporto pubblico locale, centri di formazione professionale e comunità locali.

- SMART (Sales Management and Relationship for Trade) - 2020-1-ES01-KA203-082116 / <https://smarteuproject.eu>

Progetto Erasmus+ KA203, bando competitivo, in cui il partenariato sviluppa, testa, convalida e promuove un corso di 20 ECTS basato su un mix equilibrato di lezioni in aula, apprendimento basato su e/game-based learning e WBL, incorporato nell'attuale offerta educativa di 4 Università in 4 Paesi, il quale possa essere promosso e mantenuto per almeno 2 anni dopo la fine del finanziamento.

- S.PLA.S.H. (Sales Platform Studies for Higher education) –2020-1-IT02-KA203-079882 / <http://www.saleseducation.eu>

Progetto Erasmus+ KA203, bando competitivo, con 4 partner europei (Università e camere di commercio) (Italia, Danimarca, Finlandia, Austria) per l'educazione universitaria di area sales, internazionale e digitale.

TRUST (digital TuRn in EUrope: Strengthening relational reliance through Technology) dal 01-10-2021 ad oggi

Membro del Progetto H2020-Marie Sklodowska Curie Actions-RISE per lo studio interdisciplinare di tecnologie digitali, con particolare attenzione alla blockchain, dell'UNIMC. Codice progetto: 101007820-TRUST-H2020-MSCA-RISE-2020.

Attività svolte: partecipazione ai meeting di ricerca della partnership internazionale con il coordinatore scientifico della Task 4.3 “The use of BCT to build competitive advantages” (M12-M36), Elena Cedrola. Ricerca preliminare di materiale e contatti per la realizzazione della task, supporto nella redazione del framework di ricerca e del protocollo per la data collection, partecipazione alla data collection e analysis. Partecipazione come discussant al Seminario “A Multi-disciplinary approach to Blockchain Technology: evidence from Trust Project” il 19/02/24. A maggio 2024 è prevista una mobility di 30 giorni con il gruppo della task 4.3 in Cina per attività di ricerca, data collection e partecipazione al convegno del progetto (giugno 2024).

ReTOURn (Recovery Tourism after Natural disasters) dal 01-12-2021 ad oggi

Membro del gruppo di lavoro del Progetto Erasmus+ KA201, con partner europei dell'abito VET e higher education prevede un partenariato eterogeneo e rappresentativo di Università (University of Maribor, UNIMC), Camere di Commercio, VET provider e Associazioni, di 5 Stati membri dell'UE (Italia, Grecia, Slovenia, Ungheria e Germania), al fine di rispondere alla mancanza di preparazione e adeguata conoscenza da parte delle figure che operano nel settore turistico in relazione alla gestione del rischio e al recupero dei danni derivanti da calamità naturali tra cui terremoti, alluvioni, uragani e pandemie come quella causata da COVID-19. UNIMC è leading partner di progetto, con il coordinamento di Elena Cedrola. Codice progetto: 2021-1-IT01-KA220-VET-000025918. La partecipazione attiva alle attività di ricerca ha dato l'opportunità di redigere varie pubblicazioni con i partner del progetto, presentando due comunicazioni a convegno (AGBRP 2022, IMTC 2023), un contributo in volume per la collana referata Routledge e un paper in fase di revisione e paper sottomesso.

Attività svolte: coordinamento delle attività di ricerca, supporto all'implementazione, coordinamento del team di lavoro internazionale, supporto alle attività di project management, redazione delle pubblicazioni scientifiche.

Fodigret (Fostering Digital and Green Transformation in SMEs) dal 01-01-2022 al 30-01-24

Membro del gruppo di lavoro del Progetto Erasmus+ KA220, con Università (Kaunas University of Technology, Poznan University of Economics and Business, Universitat Rovira y Virgili, UNIMC) ed enti di formazione di Polonia, Spagna, Lituania, Belgio e Italia, prevede lo sviluppo di percorsi formativi atti a

chiudere il gap tecnologico e di sostenibilità delle PMI europee, dotando le risorse umane di competenze e strumenti che potenzino le capacità digitali e di implementazione della sostenibilità economica, ambientale e sociale. UNIMC è partner di progetto, con il coordinamento locale di Elena Cedrola. Codice progetto: 2021-1-PL01-KA220-HED-000027531. La partecipazione attiva alle attività di ricerca ha dato l'opportunità di redigere un articolo pubblicato in *Studies in Higher Education* (Gawel et al., 2023).

Attività svolte: supporto organizzativo, ricerca applicata, project management, review della letteratura e revisione per pubblicazione scientifica.

DiSuDeSME (Digitalisation for sustainable development of SMEs) dal 01-05-2022 ad oggi

Membro del gruppo di lavoro del Progetto Erasmus+ KA220, con Università (Kaunas University of Technology, Poznan University of Economics and Business, UNIMC) ed enti di formazione di Polonia, Spagna, Lituania, Belgio e Italia, prevede lo sviluppo di percorsi formativi rivolti a professionisti operanti nelle PMI per potenziarne le skill digitali e green. Scopo del progetto è supportare le imprese nel potenziamento delle competenze e strumenti che potenzino le capacità digitali e di implementazione della sostenibilità economica, ambientale e sociale. UNIMC è partner di progetto, con il coordinamento locale di Elena Cedrola. Codice progetto: 2021-2-PL01-KA220-VET-000049458

Attività svolte: supporto organizzativo, ricerca applicata, partecipazione e gestione dei meeting di partenariato, supervisione del project management.

Fashion e Metaverso dal 01-09-2022 ad oggi

Membro del gruppo di ricerca internazionale coordinato da Elena Cedrola, UNIMC, sul tema delle strategie dei brand della moda nel metaverso. Il gruppo di lavoro ha prodotto un contributo in volume riguardante moda, gamification ed il metaverso (Cedrola & Giovannetti, 2024) e sta coordinando un secondo progetto con colleghi dell'università Cattolica del Sacro Cuore di Milano, IPAG Business School Nizza, Sophia University di Tokyo.

Presentazione dell'idea di ricerca, sul metaverso e le dinamiche di consumo cross-culturali alla Junior Faculty Climber Della SIM 2023 per il grant AMS SIM, presentazione della ricerca preliminare alla SIM 2023 di Firenze, presentazione del full paper alla Gamma Conference 2024 di Milano.

Comunicazione della Sostenibilità nella Supply Chain dal 01-09-2023 ad oggi

Membro del gruppo di lavoro del progetto PRIN – Bando 2022 Prot. 2022LHHLWM, dal titolo “Communicating companies’ supply chain sustainability practices in a digital environment” di cui sono beneficiari gruppi di ricercatori e docenti marketing delle Università di Firenze, Venezia, Trieste e Macerata. Il progetto prevede uno studio attraverso 4 fasi di ricerca qualitative, quantitative e sperimentali per la comprensione delle dimensioni e dei trend della comunicazione della sostenibilità lungo la Supply Chain di vari settori manifatturieri e industriali. L'unità locale di UNIMC, è responsabile della task 4, dedicata alle metodologie sperimentali con l'uso di face-mapping e eye-tracking per la rilevazione delle reazioni dei consumatori agli stimoli comunicativi.

Attività svolte: partecipazione alla review della letteratura e al design della ricerca, coordinamento con le altre unità locali del progetto, mobilità internazionale, partecipazione a conferenze.

ACA (Atlante delle Case d'Artista) dal 01-04-2023 ad oggi

Membro del gruppo di ricerca nazionale vincitore della selezione University Research Projects – Year 2022 / Linea A - Linea di Ricerca interdisciplinare in partenariato pubblico-privato e pubblico-pubblico di UNIMC, risultato della peer review dei progetti da parte di una commissione nazionale e internazionale, denominato ACA (Atlante delle Case d'Artista).

Attività Svolte: attività preliminari di allineamento con il team di ricerca multidisciplinare, progettazione delle attività di valutazione della fattibilità per l'attività di mappatura e valorizzazione delle cause d'artista, progettazione della ricerca e data collection con casi studio selezionati (Casa Michetti, Casa Pascoli, Casa Fellini, Casa Licini, Casa Bo), redazione del report di ricerca sul modello di business e le reti di case d'artista.

DEMETRA (DEveloping Marche immersive Experience for Tourism, Research and Advancement) dal 07/2023 ad oggi

Progetto “RICERCA E SVILUPPO PER INNOVARE LE MARCHE” PR MARCHE FESR 2021/2027 – ASSE 1 – OS 1.1 – AZIONE 1.1.1 – Intervento 1.1.1.1 - Incentivi alle imprese per attività collaborativa di ricerca industriale e sviluppo sperimentale negli ambiti della Strategia regionale per la specializzazione intelligente. Il progetto prevede la collaborazione dei partner aziendali per la creazione di un nuovo format per itinerari di viaggio esperienziale, mobile, temporaneo ed immersivo con relativa tecnologia abilitante cloud e basata su Ai per il monitoraggio dei visitatori. UNIMC partecipa al progetto come partner associato. Il progetto è stato sottomesso alla valutazione ad ottobre 2023 ed è in attesa di decreto.

Attività svolte: ruolo di principal investigator per l'unità di ricerca di UNIMC, design della ricerca e sviluppo del piano della ricerca operativa.

PREMI E FINANZIAMENTI

Vincitrice del bando per assegno di ricerca in SECS-P/08 presso il Dipartimento di Economia e Diritto dell'Università di Macerata, Progetto di ricerca sul tema “The impact of Technology infusion in the implementation of Inside Sales and remote selling systems: new models for the enhancement of the Marche supply chains affected by Covid-19” (gennaio 2021 – settembre 2022).

Partecipazione alla mobility di ricerca nell'ambito del progetto TRUST (digital TuRn in EUrope: Strengthening relational reliance through Technology) H2020-Marie Skłodowska Curie Actions-RISE per lo studio interdisciplinare di tecnologie digitali e blockchain, dell'UNIMC, presso la **Beijing Normal University, Pechino, Cina**. Attività previste: partecipazione al convegno del progetto, ricerca applicata, data collection, avvio e mantenimento di relazioni scientifiche e istituzionali (15 maggio-17 giugno 2024).

Vincitrice del bando "Mobilità Docenti all'estero - MO.DOC. A.A. 2023/24" dell'UNIMC per la mobilità dei docenti per ricerca e docenza, presso la **Sophia University, Tokyo, Giappone**. Attività previste: ricerca applicata, data collection, avvio e mantenimento di relazioni scientifiche e istituzionali, seminari di ricerca, co-teaching in corsi di Marketing (17 giugno-17 luglio 2024).

PUBBLICAZIONI

Monografie

- Giovannetti, M. (2017). “Effects of materialism on tattoo consumption”. Lambert Academic Publishing. ISBN 978-3-330-33274-4

Articoli scientifici

- Cardinali, S., Travaglini, M. and Giovannetti, M. (2019). “Increasing Brand Orientation and Brand Capabilities Using Licensing: an Opportunity for SMEs in International Markets”, *Journal of the Knowledge Economy*, 10(4), pp. 1808-1830. <https://doi.org/10.1007/s13132-019-00616-1> **IF 1.96**
- Giovannetti, M., Cardinali, S. and Foglia, V. (2019). “Women’s birthplace choice”, 7th SGBED Symposium (Dubai). ISBN 13 978-0-9797659-4-0
- Cardinali, S., Giovannetti, M. and Kulaga, B. (2019). “The role of sales stereotypes in students’ perception”, 7th SGBED Symposium (Dubai). ISBN 13 978-0-9797659-4-0
- Cardinali, S., Giovannetti, M., Kulaga, B. and Governatori, L. (2019). “The role of sales stereotypes in students’ perception: an exploratory analysis on italian students” *Skyline Business Journal* (2019), 14 (1), 33 – 48 (ISSN 1998-3425). <https://www.skylineuniversity.ac.ae/images/pdf/sbj/2019-1/Article4.pdf>
- Giovannetti, M. and Cardinali, S. (2019). “Ambidexterity and sales: state of art and further research” AICIBS FLE Conference (Cambridge). ISBN: 978-1-913016-03-6
- Limbu, Y. B., Giovannetti, M. and Cardinali, S. (2020). Dietary supplement usage during pregnancy and lactation: role of online social capital and health information-seeking behaviour. *British Food Journal*. <https://doi.org/10.1108/BFJ-12-2019-0906>
- Giovannetti, M., Cardinali, S. and Sharma, P. (2020). Sales technology and salespeople’s ambidexterity: an ecosystem approach. *Journal of Business & Industrial Marketing*. <https://doi.org/10.1108/JBIM-01-2020-0034>
- Giovannetti, M. and Cedrola, E. (2021). The impact of salesperson’s ambidexterity and career stage: a quantitative study. *Sinergie SIMA Conference Proceedings*, Giugno 2021. ISBN 97888943937-9-8
- Cardinali, S., Kulaga, B. and Giovannetti, M. (2021). Using film process for Sales Education: the results of EU projects. *Journal of Management Cases*, 23(3). ISSN 1741-6264
- Terho, H., Giovannetti, M., & Cardinali, S. (2022). Measuring B2B social selling: Key activities, antecedents and performance outcomes. *Industrial Marketing Management*, 101, 208-222. <https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2021.12.016>
- Giovannetti, M., Sharma, A., Cardinali, S., Cedrola, E., Deva, R., (2022). Understanding Salespeople's Resistance to, and Acceptance and Leadership of Customer-Driven Change”, *Industrial Marketing Management*, 107; New York, Elsevier Science Incorporated; pp. 433 - 449 (ISSN: 0019-8501)
- Cardinali, S., Pagano, A., Carloni, E., Giovannetti, M., & Governatori, L. (2023). Digitalization processes in small professional service firms: drivers, barriers and emerging organisational tensions. *Journal of Service Theory and Practice*, 33(2), 237-256. (ISSN: 2055-6225)
- Giovannetti, M. (2023). A Career Stage perspective on the Salesperson ambidextrous behaviour. *Italian Journal of Marketing*.
- Giovannetti, M., Sharma, A., Rangarajan, D., Cardinali, S., & Cedrola, E. (2023). Understanding the enduring shifts in sales strategy and processes caused by the COVID-19 pandemic. *Journal of Business & Industrial Marketing*.
- Cardinali, S., Sharma, P., Cedrola, E., Giovannetti, M., & Pillai, K. G. (2024). Buying centers and emerging developments: the SME perspective. *Journal of Business & Industrial Marketing*. pp. 1 - 13 (ISSN: 0885-8624)
- Gaweł, A., Giovannetti, M., Li Pomi, G., Stefańska, M., Olejnik, I., Kulaga, B., & Cedrola, E. (2023). Stakeholder-centered development of new curriculum content in higher education: a case

study in creating a course on the green and digital transformation of SMEs. *Studies in Higher Education*, 1-20. (ISSN: 0307-5079)

Capitoli di libro

- Cardinali, S. and Giovannetti, M. (2019). “Gli orientamenti del personale di vendita e le nuove prospettive nella sales ambidexterity” in Cardinali, S. “Contemporary professional selling – Percorsi di ricerca e riflessioni sul nuovo ruolo dei professionisti delle vendite”, pp. 67-88, Franco Angeli. EAN: 9788891795922
- Giovannetti, M., Cardinali, S., Kulaga, B., Amadio, G. (2021). “State of Art of HEI Sales Education in Digital Age: A Literature Review”, in *Fostering digital skills and competencies in Higher education*, in Pietrzykowski, M., Cardinali, S., Mühlmann, K. (2021). Editor: Bogucki Wydawnictwo Naukowe. ISBN 978-83-7986-376-1
- Cedrola, E. & Giovannetti, M. (2024). “Fashion and Gamification” in *Digital Transformation for Fashion and Luxury Brands: Theory and Practice*. Palgrave; London, pp. 1 – 14, in press.
- Pavlakovič, B., Giovannetti, M., Cedrola, E., Li Pomi, G. (SUBMITTED) “Tourism recovery after natural disasters – how to approach the community?” *Routledge Book Chapter updates - Tourism Safety, Security and Community Resilience*.

Presentazioni e atti di convegno

- Giovannetti, M., Cardinali, S. and Foglia, V. (2019). “Women’s birthplace choice”, 7th SGBED Symposium (Dubai). ISBN 13 978-0-9797659-4-0
- Cardinali, S., Giovannetti, M. and Kulaga, B. (2019). “The role of sales stereotypes in students’ perception”, 7th SGBED Symposium (Dubai). ISBN 13 978-0-9797659-4-0
- Giovannetti, M. and Cardinali, S. (2019). “Ambidexterity and sales: state of art and further research” AICIBS FLE Conference (Cambridge). ISBN: 978-1-913016-03-6 (Online)
- Cardinali, S., Hautamaki, P., Giovannetti, M., Kulaga B., Burgdoff, K., Weisenger, S. (2021) “A tornado swept us to OZ: challenges and success stories of sales education in the digital era”, in GSSI Conference 2021.
- Giovannetti, M. and Cedrola, E. (2021). “The impact of salesperson’s ambidexterity and career stage: a quantitative study” in *Sinergie SIMA Conference* (Palermo). ISBN 97888943937-9-8
- Giovannetti, M., Sharma, A., Cardinali, S., Cedrola, E., Rangarajan, D. (2022) “Understanding salespeople’s resistance, acceptance, and leadership of change”. IMM Summit, 20-22 January 2022 (Philadelphia).
- Sharma, P., Cardinali, S., Cedrola, E., Giovannetti, M. (2022). “Buying centers in SMEs and the rapidly changing business environment: An exploratory study” in *Next Generation Marketing. Place, People, Planet: cooperation & shared value for a new era of critical marketing*; Roma, Società Italiana di Marketing; pp. 1 - 7 (ISBN: 978-88-943918-8-6)
- Cedrola, E., Giovannetti, M., Li Pomi, G., Kulaga, B., Mlakar, A., Pavlakovič, B. (2022). “Recovery and reconstruction after a natural disaster, using a territorial marketing approach” in *17th International Conference of the Academy of Global Business Research and Practice Managing Business and Economic Recovery: Perspectives in Theory and Practice*; 1; Dubai, Academy of Global Business Research and Practice; pp. 751 - 775 (ISBN: 979-8-9876701-0-1)
- Cedrola, E., Giovannetti, M., Li Pomi, G., Kulaga, B., (2023). “Post quake: a territorial marketing approach to respond to natural disaster disruption in *22 nd International Marketing Trends Conference*; Paris, ESCP; pp. 1 - 9 (ISBN: 978-2-490372-16-4)
- Giovannetti, Marta, Kulaga, Barbara, Hu, Lala, Cedrola, Elena (2023). “Avatar fashion and cultural identity in the Metaverse” in *Conference Proceedings "Marketing per il benessere, la*

salute e la cura", XX SIM Conference Firenze, 20-21 ottobre 2023; Digital Marketing; Roma, Società Italiana di Marketing; pp. 1 - 6 (ISBN: 978-88-947829-0-5)

- Giovannetti, M., Cedrola, E., Cardinali, S., Sharma A. & Rangarajan D. (2023). "Taking a leap on a slippery floor: A new shift framework for international sales during the sales transformation and the Covid-19 pandemic". XX SIM Conference Firenze, 20-21 ottobre 2023.

ATTIVITÀ DIDATTICA

INSEGNAMENTI

Docente di Impresa Sostenibile nella Green Economy (9 CFU), nel dipartimento di Economia e Diritto UNIMC, dall' a.a. 2024/2025.

Docente di Economia e Gestione delle Imprese mod. B – Marketing (6 CFU), nel dipartimento di Economia e Diritto UNIMC, dall' a.a. 2021/2022 all'a.a. 2023/2024.

Docente di Fondamenti di Marketing e Innovazione (6 CFU) nell'ambito dell'insegnamento di Marketing e Metaverso, nel dipartimento di Economia e Diritto UNIMC, dall' a.a. 2022/2022 all'a.a. 2024/2025.

Docente di Impresa Sostenibile nella Green Economy – Mod. B (3 CFU), nel dipartimento di Economia e Diritto UNIMC, dall' a.a. 2022/2023 all'a.a. 2023/2024.

Docente del corso di dottorato in Quantitative Methods for Policy Evaluation, con un ciclo di seminari su "Introduction to Structural Equation Modelling (SEM)", 25-26-27 marzo 2024 h 14-17, Dipartimento di Economia e Diritto, Università di Macerata, Macerata.

Docente del corso di dottorato in Comunicazione, Ricerca Sociale e Marketing con un ciclo di seminari su "Introduzione ai modelli di Equazioni Strutturali (SEM)", 16 aprile 10-13 e 14-17, Università la Sapienza, Roma.

INCARICHI ISTITUZIONALI

Membro del consiglio direttivo del Master in Marketing e Direzione Aziendale UNIMC a.a. 2022/2023 e 2023/2024.

Delegata del dipartimento di Economia e Diritto UNIMC, per il coordinamento del progetto PNRR Orientamento (Missione 4 Componente 1 del PNRR, Investimento 1.6 - Orientamento attivo nella transizione scuola-università), da ottobre 2022 – in corso.

Membro del gruppo di lavoro per la creazione del Corso di Laurea Triennale L-41 "Data Analysis per le Scienze Sociali", Presso il Dipartimento di Economia e Diritto UNIMC, da novembre 2022 a febbraio 2023. Docente di riferimento per il medesimo corso dalla sua attivazione nell'a.a. 2022/2023.

Membro del gruppo AQ (Assurance della Qualità) nel corso di laurea triennale della Classe L-41 "Data Analysis per le Scienze Sociali", del Dipartimento di Economia e Diritto UNIMC, da aprile 2024 – in corso.