

Curriculum Vitae

ANNA CLAUDIA PELLICELLI

Professore Associato Confermato PhD
in Economia e Direzione delle Imprese presso il Dipartimento di Management,
Scuola di Management ed Economia
Università degli Studi di Torino
e-mail: annaclusdia.pellicelli@unito.it

Posizione ricoperta

Professore Associato Confermato in Economia e Direzione delle Imprese (SECS- P/08) presso il Dipartimento di Management dell'Università degli Studi di Torino- Torino

Titoli di studio

- Laurea in Economia e Commercio
- Dottorato di Ricerca in *Economia Aziendale* svolto in parte presso l'Università Commerciale L. Bocconi e in parte presso la London Business School (1993-96)
- Abilitazione all'esercizio della Libera Professione di Dottore Commercialista conseguita presso l'Università degli Studi di Torino
- Revisore contabile

Incarichi direttivi e competenze gestionali

- Direttore del Master Universitario in Marketing, Sales & Digital Communication a.a 2016-17 e 2017-18, Dipartimento di Management, Università di Torino
- Direttore del Master Universitario in Marketing, Sales & Management dell'Industria Alimentare a.a 2017-18, Dipartimento di Management, Università di Torino
- Direttore del Master Universitario in Global Marketing & Retail Management a.a.2014-15 e 2015-16, Dipartimento di Management, Università di Torino
- Direttore del Master Universitario in Retail Marketing & Store management a.a. 2012-13 e 2013-14, Dipartimento di Management, Università di Torino

Curriculum Accademico

- Teaching Mobility Erasmus Programme – presso Universitat Autònoma de Barcelona (2015,2016 e 2017).Insegnamenti di Marketing
- Professore associato confermato in Economia e Gestione delle Imprese (P02B) presso la Facoltà di Economia dell'Università degli Studi di Torino (dal 2006)
- Professore associato in Economia e Gestione delle Imprese presso la Facoltà di Economia dell'Università degli Studi del Piemonte Orientale (2002-2006)
- Ricercatore confermato in Economia e Gestione delle Imprese (P02B) presso l'Università degli Studi del Piemonte Orientale, Facoltà di Economia, Novara .
- Ricercatore in Economia e Gestione delle Imprese (P02B) presso la Facoltà di Economia di Novara dell'Università degli Studi del Piemonte Orientale (dic. 1997)
- Dottorato di ricerca in Economia Aziendale svolto in parte presso l'Università Commerciale L. Bocconi e in parte presso la London Business School (1993-96)

- Borse di studio postlaurea:
- Dottorato di ricerca in Economia Aziendale con periodo di permanenza all'estero (London Business School)
- Negli a.a. 1991/1992 e 1992/1993 titolare di una borsa per il supporto didattico (ex art. 50 stat. Università di Torino) presso l'Istituto di Ragioneria e Ricerche economico-aziendali
- Borsista presso l'Istituto di Economia delle Aziende Industriali e Commerciali dell'Università L. Bocconi-area Marketing (1991-1993)
- Borsa CNR per una ricerca sul tema 'economia e gestione delle imprese di trasporto aereo'.1992

Corsi di formazione postuniversitari

- Corso di specializzazione in Retail Management presso Università Autonoma di Barcellona,2016
- Professor's MasterClass Summit, L'Oreal Paris Headquarters, giugno 2007
- University of Pennsylvania- The Wharton School, Competitive Marketing Strategy, 2006
- Corsi di Business Strategies (Phd) frequentati presso London Business School ,1995
- Management Centre Europe (Londra) – seminari di marketing, 1995
- ITP – International Teachers Programme – INSEAD , 1993
- “Corso di metodologia della ricerca”, frequentato presso la Scuola di Direzione Aziendale dell'Università L. Bocconi, 1993
- “Metodologia della ricerca”, AIDEA, frequentato presso il CUOA (Altavilla Vicentina), settembre 1991
- “Metodologia della didattica”, Scuola Estiva AIDEA, edizione 1991

Attività Didattica

Attività didattiche in corsi post-graduate

Dall'a.a. 2015/16 ad oggi: Master in Marketing, Sales & Digital Communication:

- insegnamento del corso di : Retail Marketing
- insegnamento del corso di: International Marketing

A.a. 2016/17 titolare del corso di Canali della distribuzione e vendita - Master in Business Administration (21 ore) - SAA

Dall'a.a. 2014/2015: Master in Global Marketing & Retail Management:

- insegnamento del corso Retail Marketing
- insegnamento del corso: International Marketing

Dal 2012 al 2014: Master in Retail Marketing & Store Management:

- insegnamento del corso Gestione Operativa e Strategie del Retail;
- insegnamento del corso Analisi del Comportamento del Consumatore;
- insegnamento del corso Branding - Concept Store Design.

A.a. 2004/2005: affidamento del corso di Fundamentals of Marketing presso European School of Management ESCP-EAP.MIM

2005: Master in Marketing & Comunicazione della Facoltà di Economia dell'Università degli Studi di Torino: corso di Retail & Trade marketing.

2004: Master in Business Administration della Facoltà di Economia dell'Università degli Studi di Torino: corso 'le strategie delle imprese high tech'.

2003: Master in Economia e Gestione delle Imprese dell'Università degli Studi del Piemonte Orientale: corso di Marketing.

2001: Dottorato di ricerca in Economia Aziendale (Università degli Studi di Torino): seminari in tema di strategia d'impresa.

1997: Università di Trieste. MILT (Master in Logistica e Trasporti): seminari in campo della strategia e della gestione delle compagnie aeree.

Università degli Studi di Torino

Scuola di Management ed Economia

Dall'a.a. 2008/2009 ad oggi: insegnamento del corso di Branding presso la Facoltà di Economia dell'Università degli Studi di Torino (Laurea Magistrale in Economia e Direzione delle Imprese).

Dall'a.a. 2005/2006 ad oggi: insegnamento del corso di Marketing Strategico presso la Facoltà di Economia dell'Università degli Studi di Torino, laurea magistrale in Economia e Direzione delle Imprese e triennale in Economia Aziendale.

Dall'a.a. 2016/17 ad oggi: titolare del corso di Economia e Direzione delle Imprese- corso C della laurea triennale in Economia Aziendale

Dall'a.a. 2011/2012 ad oggi: insegnamento del corso di Marketing dei Settori Strategici della laurea triennale in Economia Aziendale presso l'Università degli Studi di Torino, Scuola di Management ed Economia (Facoltà di Economia).

Dall'a.a. 2005 /2006 ad oggi: insegnamento del corso di Marketing Internazionale della laurea triennale in Economia Aziendale presso la Facoltà di Economia dell'Università degli Studi di Torino.

Dall'a.a. 2003/2004 ad oggi: affidamento del corso di Marketing Internazionale presso la Facoltà di Economia dell'Università degli Studi di Torino.

Dall'a.a. 2004/2005 ad oggi: affidamento del corso di Marketing Strategico presso la Facoltà di Economia dell'Università degli Studi di Torino (laurea Specialistica).

A.a. 2015/16: titolare del corso di finanza aziendale della laurea triennale in Economia Aziendale

Dall'a.a. 1999/2000 all'a.a. 2003/2004: affidamento del corso di Marketing presso la Facoltà di Economia dell'Università degli Studi di Torino – sede di Asti.

Negli a.a. 1994/1995 e 1995/1996 titolare di una borsa per il supporto didattico (ex art. 50 stat. Università di Torino) presso l'Istituto di Ragioneria e Ricerche economico-aziendali.

Scuola di Amministrazione dell'Università degli Studi di Torino (SAA)

Dall'a.a. 1991/1992 all'a.a. 1996/1997: docente a contratto di Marketing presso le sedi di Biella, Casale Monferrato e Cuneo.

Dall'a.a. 1991/1992 al 1994/1995: docente a contratto di Economia Aziendale presso la sede di Cuneo

a.a. 2016/17 titolare del corso di Canali della distribuzione e vendita Master in Business Administration (21 ore)

Attività Didattica in altre università

UNIVERSITÀ L. BOCCONI.

- A.a. 1996/1997: docente a contratto in Marketing dei Servizi.
- Dall'a.a. 1991/92 all'a.a. 2000/2001 ha svolto attività didattica nella forma di esercitazioni e seminari nei corsi di Marketing, Marketing dei Servizi, Economia e Tecnica della Pubblicità, Analisi del comportamento del consumatore.
- Dal 1991 al 1993 titolare di una borsa di studio presso l'Istituto di Economia delle Aziende Industriali e Commerciali dell'Università L.Bocconi-area Marketing

UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI MILANO – BICOCCA FACOLTÀ DI ECONOMIA.

- Dall'a.a. 1999/2000 al 2008/2009: affidamento del corso di Economia e Gestione delle Imprese di Trasporto.
- Dall'a.a. 2004/2005 al 2008/2009: affidamento del corso di Economia e Gestione delle Imprese Turistiche.
- A.a. 2003/2004: affidamento del corso di Economia e Tecnica della Pubblicità (corso avanzato)

UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DEL PIEMONTE ORIENTALE AMEDEO AVOGADRO.

- Dall'a.a. 2005/2006 al 2008: affidamento del corso di Marketing Avanzato (laurea specialistica).
- Dall'a.a. 1997/1998 fino al 2008: affidamento del corso di Marketing.
- Dall'a.a. 2002/2003 fino al 2008: affidamento del corso Marketing A, Marketing B e Marketing per la Net Economy.
- Dall'a.a. 1998/1999 fino al 2002: affidamento del corso di Marketing presso la Facoltà di Economia dell'Università degli studi del Piemonte Orientale sede distaccata di Casale Monferrato.

Attività Didattica svolta in Università estere e Business School Internazionali

- aprile-maggio 2017: UNIVERSITAT AUTÓNOMA DE BARCELONA - Teaching Mobility Erasmus Programme: insegnamento nei corsi di Marketing
- aprile 2016: UNIVERSITAT AUTÓNOMA DE BARCELONA - Teaching Mobility Erasmus Programme: insegnamento nei corsi di Marketing
- aprile 2015: UNIVERSITAT AUTÓNOMA DE BARCELONA - Teaching Mobility Erasmus Programme: insegnamento nei corsi di Marketing
- A.a. 2004/2005: affidamento del corso di Fundamentals of Marketing nel corso MIM presso European School of Management **ESCP-EAP**.

Attività formative di didattica in collaborazione con partner aziendali

- Dall'a.a. 2006/2007 ad oggi: L'Oréal Brandstorm (contest internazionale) nell'ambito dei corsi Master e Magistrali, in collaborazione con L'Oréal
- Dall'a.a. 2009 ad oggi: sviluppo del progetto Martini & Marketing (contest), nell'ambito del corso di Branding, in collaborazione con Martini Bacardi .
- Dall'a.a. 2010 ad oggi: sviluppo di progetti internazionali in collaborazione con Monnalisa e Borgo Italia nell'ambito dei corsi Master coinvolgendo studenti in stage in attività di Business Development nei mercati internazionali.

PUBBLICAZIONI

- 2017, Pellicelli A.C., *“Il posizionamento basato sull'origine del prodotto Made In”*, Torino: G. Giappichelli Editore, ISBN: 978-88-9211031-1
- 2009, Pellicelli A.C., *“Introduzione al marketing strategico”*, Torino: G. Giappichelli Editore, EAN: 9788834896488
- 2008, Pellicelli A.C., *“Le strategie di posizionamento nell'economia digitale”*, Torino: G. Giappichelli Editore, EAN: 9788834886946
- 2008, Pellicelli A.C., *“Le alleanze strategiche nel trasporto aereo”*, Torino: G. Giappichelli Editore, ISBN: 978-88-3488356-3
- 2004, Pellicelli A.C., *“Le compagnie aeree. Economia e gestione del trasporto aereo”*, Giuffrè, Milano
- 2004, Pellicelli A.C., *“La gestione dei rischi nelle imprese”*, Torino: Giappichelli Editore, settembre 2004, ISBN: 978-88-3484598-1
- 1999, Pellicelli A.C., *“Le strategie delle imprese high tech”*, Torino: Giappichelli Editore, ISBN: 8834892836
- 1996, Pellicelli A.C., *“Il controllo nelle imprese della grande distribuzione”*, In: Pubblicazioni dell'istituto di Ragioneria ed Economia Aziendale Giovanni Ferrero, Giuffrè, Milano, ISBN: 9788814060557
- 1996, Pellicelli A.C., *“Le compagnie aeree. Economia e gestione del trasporto aereo”*, In: Pubblicazioni dell'istituto di Ragioneria ed Economia Aziendale Giovanni Ferrero”, Giuffrè, Milano, ISBN: 8814056323

ARTICOLI IN RIVISTA

- 2017, Pellicelli Anna Claudia, Bollani Luigi, Van Dyck Stefaan, *“Innovation and social responsibility in food ingredients market”*, Global Business & Economics Review, vol. Special Issue, p. 1-29, ISSN: 1097-4954
- 2016, Pellicelli Anna Claudia, *“La value chain nell'analisi di differenziazione”* –The Procurement anno 2 n. 5 nov-dic
- 2016, Pellicelli Anna Claudia, *“I rischi di reputazione aziendale”*, The Procurement anno 2 n. 1 feb-mar
- 2016, Pellicelli Anna Claudia, *“Il modello delle 7S di McKinsey per l'analisi interna”*–The Procurement anno 2 n.3 lug-ago
- 2014, Pellicelli Anna Claudia (coautore), *“Innovation Policy and Environmental Sustainability as Strategic Tools for Researching Higher Performances. A Regional Empirical Analysis to Find the Best Practice”*, International Journal Of Sustainable Society, vol. 6., p. 170-184, ISSN: 1756-2538, DOI: 10.1504/IJSSOC.2014.057896
- 2005, Pellicelli Anna Claudia, Carlin Antonio, *“Distribuzione. Il progetto lista nozze nei grandi magazzini. La Rinascente.”* Logistica Management, p. 59-68, ISSN: 1120-3587

- 2003, Pellicelli Anna Claudia, *Strategic Alliances*. In: EADI workshop on clusters and global value chains in the north and third world, Novara: Dipartimento di Scienze-economiche e metodi quantitative, Novara, 30-31 ottobre 2003
- 2000, Pellicelli Anna Claudia, “*Analisi della concorrenza. Verso nuovi modelli*”, *Economia & Management*, vol. 5, p. 109-120, ISSN: 1120-5032

CONTRIBUTI IN VOLUME

- 2017, Pellicelli Anna Claudia, *L'economia digitale cambia il contest delle strategie di posizionamento. Digital marketing nei mercati beauty brands*. In: AA.VV. (a cura di): Mosca F. *Strategie di Marketing Digitale applicate in diversi mercati*, p. 89-110, Torino: Giappichelli, ISBN: 978-88-921-0507-2,
- 2017, Global Business and Economic Review (Inderscience): *Innovation and social responsibility in food ingredients market* (coautore). Doppio referaggio in corso di pubblicazione nella Special Issue: “Innovation and Entrepreneurship: theoretical and practical perspectives in small and medium enterprises”. 2017
- 2017, Pellicelli Anna Claudia, *Aggressività dell'impresa e rischi di reputazione*. In: Increase. (a cura di): Lazzarini G., Bollani L., Rota F. S., *Aggressività e violenza della società locale e globale*, p. 356-368, Milano: Franco Angeli, ISBN: 8891744492
- 2016, Masselli Marco, Pellicelli Anna Claudia, *Brand care: tutela e valorizzazione. Caso Certmade*. In: AA.VV. (a cura di): Pellicelli Anna Claudia, Ares Massimiliano, Carignano Massimo, Davi Gabriele, *Marketing del III millennio. Economie emergenti e concept evolutivi di imprese in rete*, p. 200-213, Torino: Amici d'autore
- 2016, Pellicelli Anna Claudia, Polillo Roberta, Teppati Gac Valentina, *Il caso Kemin*. In: AA.VV. (a cura di): Pellicelli Anna Claudia, Ares Massimiliano, Carignano Massimo, Davi Gabriele, Rossetti Francesco, *Marketing del III millennio. Economie emergenti e concept evolutivi di imprese in rete*, p. 61-90, Torino: Amici d'autore, ISBN: 8890921927
- 2015, Pellicelli Anna Claudia, *Le sfide del brand nell'era digitale.*, In: Increase. (a cura di): Gianmarco P., Rora F. S., Casalegno C., *La sfida dell'intangibile. Strumenti, tecniche, trend per una gestione consapevole nelle organizzazioni e nei territori*, p. 139-148, Milano: franco Angeli, ISBN: 9788891709530
- 2014, Calvetti Jessica, D'oria Alessia, Masselli Marco, Pellicelli Anna Claudia, Sicuranza giuseppe, *Riconoscibilità e tutela dei prodotti made in Italy nei mercati internazionali*, In: (a cura di): Ares M., Carignano M., Davi G., Pellicelli A.C., *Strategie di marketing del III millennio*, p. 241-267, Torino: Amici d'autore, ISBN: 9788834825457
- 2012, Pellicelli Anna Claudia, Capitolo 16, “*Analisi di marketing e yield management nel trasporto aereo*”. In: (a cura di): Pellicelli A.C., *Marketing strategico e branding. Case Studies*, p. 241-270, Torino: Giappichelli Editore, ISBN: 9788890921919
- 2012, Bollani L., Borgo E., Pellicelli A.C., Capitolo 11, “*Il caso Cassa di Risparmio di Asti*”, In: In: (a cura di): Pellicelli A.C., *Marketing strategico e branding. Case Studies*, p. 169-198, Torino: Giappichelli Editore, ISBN: 9788890921919
- 2012, Pellicelli Anna Claudia, Presentazione. In: *Marketing Strategico e branding. Case Studies.*, p. 1-4, Torino: G. Giappichelli,
- 2009, Corradetti R., Furlan R., Pellicelli A.C, *Assessing kitchen purchase behaviour among families using correspondence analysis*. In: Felix Saito. *Consumer Behavior*, p. 49-61, N.Y, Nova Science Publishers, ISBN: 9781606923948

- 2007, Pellicelli A.C., *Il marketing strategico nel trasporto aereo*. In: AA.VV.: Strategie di marketing applicate a differenti mercati, p. 31-111, Collana: Facoltà di Economia – Dipartimento di Economia Aziendale - Sezione Economia e Direzione delle Imprese, Torino: Giappichelli Editore, ISBN: 9788834874264
- 2002, Pellicelli A.C., *Il caso Ryanair*. In: Re P., Pellicelli A.C., Boni M., Tubini F., Mosca F., Bertoldi B., Chiantore C., Vivaldi S., Casi di marketing, p. 31-78, Collana: Facoltà di Economia – Dipartimento di Economia Aziendale - Sezione Economia e Direzione delle Imprese, Torino: Giappichelli Editore, ISBN: 9788834823927
- 2002, Pellicelli A.C., *Il caso Southwest Airlines*. In: Re P., Pellicelli A.C., Boni M., Tubini F., Mosca F., Bertoldi B., Chiantore C., Vivaldi S., Casi di marketing, p. 31-78, Collana: Facoltà di Economia – Dipartimento di Economia Aziendale - Sezione Economia e Direzione delle Imprese, Torino: Giappichelli Editore, ISBN: 9788834823927
- 2000, Farruggio L., Pellicelli A.C., *Il caso Kinder Ferrero*. In: Università degli studi di Torino – Facoltà di Economia: Dipartimento di Economia aziendale, Sezione di ragioneria ed economia aziendale “Giovanni Ferrero”, Global Players ed economia aziendale, p. 63-71, Torino: Giappichelli Editore, ISBN: 8834801385
- 2000, Pellicelli A.C., *Il Marketing*, In: Università degli studi di Torino – Facoltà di Economia: Dipartimento di Economia aziendale, Sezione di ragioneria ed economia aziendale “Giovanni Ferrero”, Lezioni di economia aziendale, p. 29-38, Torino: Giappichelli Editore, ISBN: 8834835425
- 2000, Pellicelli A.C., *Le compagnie aeree*. In: Università degli studi di Torino – Facoltà di Economia: Dipartimento di Economia aziendale, Sezione di ragioneria ed economia aziendale “Giovanni Ferrero”, Lezioni di economia aziendale, p. 643-658, Torino: Giappichelli Editore, ISBN: 8834835425
- 1996, Pellicelli A.C., *Il Marketing*, In: AA.VV. (a cura di): Brusa L. Università degli studi di Torino – Facoltà di Economia: Dipartimento di Economia aziendale, Sezione di ragioneria ed economia aziendale “Giovanni Ferrero”, Lezioni di economia aziendale, p. 643-658, Torino: Giappichelli Editore, ISBN: 8834861353
- 1996, Pellicelli A.C., *Le compagnie aeree*. In: AA.VV. (a cura di): Brusa L. Università degli studi di Torino – Facoltà di Economia: Dipartimento di Economia aziendale, Sezione di ragioneria ed economia aziendale “Giovanni Ferrero”, Lezioni di economia aziendale, p. 643-658, Torino: Giappichelli Editore, ISBN: 8834861353

CONTRIBUTI IN ATTI DI CONVEGNO

In fase di pubblicazione:

- 2017, Pellicelli Anna Claudia, Bollani Luigi, Borgo Enrico, “*Customer satisfaction surveys also intended to gain information on the enterprise core business enlargement. A case history in banking services*”. In: 20th Toulon- Verona (ICQSS) Conference “Excellence Service”, presso Università di Verona, 7-8 settembre 2017
- 2017, Marketing Luxury Industries Conference, Symposium Marketing Trends, “*Le Curve d’Entusiasmo e la loro applicazione nel rapporto cliente/venditore. Il caso del settore nautico*”. Londra, 15-16 settembre 2017
- 2017, Global and National business theories and practice: bridging the past with the future, Euromed: “*Competitive Advantage in Airline Management*” – Track 25. Roma, 13-15 settembre

- 2017, Pellicelli Anna Claudia, “*The Impact of Different Locations on the Perception of the Same product an Application to Motor Industry*”, Convegno International Conference Information Hospitality Tourism Barcellona 17-18 agosto 2017
- 2017, Pellicelli Anna Claudia, “*Airline Management. A Study on Revenue Management, Low Cost Strategies*” , Convegno International Conference Information Hospitality Tourism Barcellona 17-18 agosto 2017
- 2017, Pellicelli Anna Claudia, “*Revenue Management in Tourism .an Application to Tour Operator in Italy*”, Convegno International Conference Information Hospitality Tourism Barcellona 17-18 agosto 2017
- 2017, Pellicelli Anna Claudia, Bosso Giulia “*New strategies and process innovation in event tourism*” , Convegno International Conference Information Hospitality Tourism Barcellona 17-18 agosto 2017

Publicati:

- 2016, Pellicelli Anna Claudia, Polillo Roberta, Teppati Gac Valentina, *Family Business Innovation: performance analysis in food ingredients industry*. In: Innovation, Entrepreneurship and Digital Ecosystems, p. 1446-1457, Warsaw, Poland: EuroMed Press, ISBN: 978-9963-711-43-7, Warsaw, Poland, September 14-16
- 2016, Bollani Luigi, Pellicelli Anna Claudia, Polillo Roberta, Teppati Gac Valentina, *Sustainability and social responsibility in the food industry. Focus on ingredients industry*. In: Innovation, Entrepreneurship and Digital Ecosystems, p. 1446-1457, Warsaw, Poland: EuroMed Press, ISBN: 978-9963-711-43-7, Warsaw, Poland, September 14-16
- 2014, Carignano Massimo, Davi Gabriele, Pellicelli Anna Claudia, *Methodologies and Applications Related to Market Opportunities*. In: 7th Asia-Pacific Global Marketing Conference, p. 1-20, Singapore, ISBN: 978-1-922069-58-0, Marina Bay Sands, Singapore, 15-18 July 2014
- 2011, Bollani Luigi, Pellicelli Anna Claudia, *Esperienze congiunte di customer satisfaction e di analisi del consumatore nell'erogazione del servizio bancario*, In: XXIII Sinergie Annual Congress – corporate governance and strategic communication. is communication taking over?, p. 1-38, Milano: Sinergie, Milano, 10-11 Dicembre 2011
- 2011, Pellicelli Anna Claudia (coautore) *Innovation Policy and Environmental Sustainability as Strategic Tools for Reaching Higher Performances. A Regional Empirical Analysis to Find the Best Practice*. In: Building Capabilities for Sustainable Global Business: Balancing Corporate Success & Social Good, p. 1-12, Montclair: SGBED – Montclair State University, Singapore, 21-23 Luglio 2011
- 2010, Pellicelli Anna Claudia (coautore). *Brand equity evaluation and corporate performances measurements. An empirical analysis on the value creation process into Piedmont luxury context*. In: 6th interdisciplinary workshop on intangibles, intellectual, capital & extra-financial information, p.1-27, Brussel: eiasm, Catania, 30 Settembre 2010- ottobre 2010
- 2003, Pellicelli Anna Claudia, *Strategic Alliances*. In: EADI workshop on clusters and global value chains in the north and third world, Novara: Dipartimento di Scienze-economiche e metodi quantitative, Novara, 30-31 ottobre 2003
- 2002, Pellicelli Anna Claudia, *Risk Management. Defining and assessing risks*. In: International conference. Business policies and strategies in a global market, (369-386) Facoltà di Economia di Torino.

CURATELE

- 2017, in corso di pubblicazione, “Marketing, Sales & Management dell’Industria Alimentare. Case studies” Giappichelli 2017, ISBN: 978-88-3488979-4
- 2017, in corso di pubblicazione “Le strategie di branding nell’era digitale. Case studies” Giappichelli 2017, ISBN: 978-88-9211035-9
- 2016, Ares Massimiliano, Carignano Massimo, Davi Gabriele, Pellicelli Anna Claudia, Rossetti Francesco, *Marketing III Millennio: Economie e concept evolutivi d’imprese in rete*, p. 1-417, Torino: Amici d’autore, ISBN: 8890921927
- 2014, Ares Massimiliano, Carignano Massimo, Davi Gabriele, Pellicelli Anna Claudia, *Strategie di marketing da III millennio. Teorie e case studies*, p. 1-278, Torino: Amici d’autore, ISBN: 9788890921919
- 2012, Pellicelli Anna Claudia, *Marketing strategico e branding. Case Studies*, p. 1-452, Torino: Giappichelli Editore, ISBN: 9788834825457

PRESENTAZIONI A CONVEGNI

Agosto-settembre 2017:

- 2017, Marketing Luxury Industries Conference, Symposium Marketing Trends, “*Le Curve d’Entusiasmo e la loro applicazione nel rapporto cliente/venditore. Il caso del settore Nautico*”. 15-16 settembre 2017
- 2017, Global and National business theories and practice: bridging the past with the future, Euromed: “*Competitive Advantage in Airline Management*” – Track 25. Roma, 13-15 settembre
- 2017, Convegno Toulon-Verona “*Customer satisfaction surveys also intended to gain information on the enterprise core business enlargement. A case history in banking services*”. 7-8 settembre
- Convegno International Conference Information Hospitality Tourism Barcellona 17-18 agosto 2017 “*The Impact of Different Locations on the Perception of the Same product an Application to Motor Industry*”
- Convegno International Conference Information Hospitality Tourism Barcellona 17-18 agosto 2017 “*Airline Management. A Study on Revenue Management, Low Cost Strategies*”
- Convegno International Conference Information Hospitality Tourism Barcellona 17-18 agosto 2017 “*Revenue Management in Tourism .an Application to Tour Operator in Italy*”
- Convegno International Conference Information Hospitality Tourism Barcellona 17-18 agosto 2017 “*New strategies and process innovation in event tourism*”

2017

2017, Università degli Studi di Padova. Dipartimento di Filosofia, Sociologia e Pedagogia applicata. Convegno: ‘Scienza e coscienza a 1000euro al mese. Neolaureati e mercato del lavoro’ presentazione del paper: “*Il manager d’azienda porta la sua esperienza dentro le aule dell’università. Case history di successo occupazionale e survey tra gli alumni del Master in Marketing, Sales & Management dell’Università di Torino*”. Poster (coautore), 17 marzo 2017

2016

- 9th Conference of the EuroMed Academy of Business, Euromed Press, Warsaw, Poland: 14-16 September 2016

- *Sustainability and social responsibility in the food industry. Focus on ingredients market* (coautore), pag.328 Board of Proceedings-2016(ISBN:978-9963-711-43-7)
- *Family business innovation: performance analysis in the food ingredients industry* (coautore), pag.1466 Board of Proceedings-2016(ISBN:978-9963-711-43-7)
- “Promozione tramite i social network” Banca D’Alba credito cooperativo sc – Ruotalibera Giovani Soci, aprile 2015.
- In 7th Asia-Pacific Business Research Conference : ‘Methodologies and Applications Related to Market Opportunities’, coautore 25-26 agosto 2014 Singapore
- ‘Customer satisfaction survey also intended to gain information on the enterprise core business enlargement. A case history in banking services. Università Cattolica di Milano: Convegno nazionale su ‘Il valore della statistica per le imprese e la società. Ricerche di opinione e di mercato.14e 15 /2/2013
- In “XXIII Sinergie annual congress. Corporate governance and strategic communications. Is communication taking over: *Esperienze congiunte di customer satisfaction e di analisi del consumatore nell’erogazione del servizio bancario*, 10 – 11 dicembre 2011, Milano IULM
- 2010. Brand Equity Evaluation And Corporate Performances Measurementan Empirical Analysis On The Value Creation Process Into Piedmont Luxury Context. Pp.1-27. In 6TH INTERDISCIPLINARY WORKSHOP ON INTANGIBLES, INTELLECTUAL CAPITAL & EXTRA-FINANCIAL INFORMATION
- “Strategic alliances: matching, negotiating, implementing”, presentato al convegno: “EADI workshop on Clusters and global value chain in the north and the third world – International conference”, Università del Piemonte Orientale ,30 – 31 ottobre 2003.
- Dal 2005 al 2014: attività istituzionale di aggiornamento in qualità di docente universitario in ambito economico-aziendale organizzata dall’UCIIM orientamento? presso la Banca Popolare di Novara (soggetto qualificato dal Ministero della Pubblica Istruzione per la formazione (DM 177/2000, DM 23.05/2002 - prot. 2407/C/3; DM 5.7/2005 - prot. 1229) con riferimento all’attività istituzionale di aggiornamento pedagogico - didattico, tecnologico, disciplinare dei docenti, e di formazione educativa degli studenti delle scuole superiori in ambito culturale e sociale).
- In “International Conference. Business policies and strategies in a global market. A framework for SMEs. Cases and studies” Risk management. Defining and assessing risks (pag. 369 – 386), ottobre 2002 Facoltà di Economia. Università di Torino
- Discussant al convegno organizzato dalla facoltà di Economia dell’Università del Piemonte Orientale in materia di ‘piccole e medie imprese di fronte alla globalizzazione e all’information technology’, Stresa, febbraio 2001
- Unione Industriale di Novara. Relatore nell’ambito di un ciclo di seminari in tema di e-commerce. 2000
- Confartigianato di Novara. Seminari in tema di e-business. 2001

Coordinamento nel campo della ricerca scientifica

- Referente per il Protocollo d’intesa tra il Dipartimento di Management e l’Organismo Italian Identity per la costituzione, presso il Dipartimento di Management, di un *Osservatorio sulla percezione del ‘MADE IN - Origine dei prodotti da parte del consumatore con focus sul prodotto italiano, come vantaggio competitivo nelle imprese produttrici con particolare riferimento alle logiche di internazionalizzazione*

- Referente per il Protocollo d'intesa tra il Dipartimento di Management e Associazione Reti d'Impresa Italiane per la costituzione presso il Dipartimento di Management di un *Osservatorio Strategico Nazionale sullo 'sviluppo delle reti d'impresa. Focus: Italia ed Estero*, il cui obiettivo è quello di creare nuovi modelli strategici di reti d'impresa ,analizzando e consolidando i medesimi negli anni a venire.
- Referente per il Protocollo d'intesa tra il Dipartimento di Management e l'Arcidiocesi di Torino per *attività di terza missione* quali trasferimento di know how rispetto ai bisogni di paesi in via di sviluppo; attività di didattica e ricerca rispetto al governo della conoscenza e sue implicazioni etiche, filosofiche, umanistiche, orientamento universitario.
- Referente per il Protocollo d'intesa tra il Dipartimento di Management e *Associazione Italiana Acquisti e Supply Management* per la diffusione della conoscenza in materia di Acquisti e Supply Management.
- Referente per il Protocollo d'intesa tra il Dipartimento di Management –sezione Economia e Direzione delle Imprese - e la Cassa di Risparmio di Asti per *l'Osservatorio per l'internazionalizzazione delle piccole medie imprese piemontesi*
- Referente per il Protocollo d'intesa tra il Dipartimento di Management e la Fondazione *Stadio Filadelfia* con l'obiettivo di individuare possibili percorsi di comunicazione e articolate campagne di fundraising e crowdfunding per la ricostruzione dello stadio Filadelfia.
- Progetto di ricerca diretto dal Prof. Guido Lazzarini finanziato dalla Compagnia di S. Paolo: *From need to need, percorsi partecipati di socializzazione al lavoro. Ricerc-azione nel Nord-ovest italiano.*

Progetti di ricerca PRIN

- 2002, Adamo F., Celant A., Pellicelli A.C., Turismo e politiche di sviluppo locale, Università degli studi del Piemonte orientale “Amedeo Avogadro”, Vercelli
- 1999, Adamo F., Cori B., Pellicelli A.C, Turismo ed ambiente. Per uno sviluppo locale sostenibile, Università degli studi del Piemonte orientale “Amedeo Avogadro”, Vercelli

Commissioni di concorso

2016. Commissione giudicatrice per l'esame finale del Corso di Dottorato di Ricerca in Marketing e Gestione delle Imprese -28.mo ciclo con sede amministrativa presso l'Università degli Studi di Milano Bicocca.

Referaggio tesi di Dottorato in Marketing e Gestione delle Imprese. Università degli Studi di Milano Bicocca.2016-17

Commissione di concorso per la selezione di un posto da ricercatore in Economia e Gestione delle Imprese presso l'Università di Sassari, Facoltà di Economia, Area 13- SECS-P/08, D.R. n. 163, 31 gennaio 2008, Gazzetta Ufficiale N. 10 del 5 febbraio 2008 – 4 serie speciale

Commissione di selezione Dottorato in Marketing e Gestione delle Imprese. Milano Bicocca (2000-2004)

Attività di referaggio

a.a. 2016-17. Valutatore esterno, nominato dal collegio dei docenti, delle tesi di dottorato XXIX ciclo in 'Marketing e Gestione delle Imprese' -Milano Bicocca

2015-16-17. Referaggio Riviste:

Sinergie

Economia Aziendale Online

Geoprogress Journal

IMP Journal

Comitati scientifici di convegni e associazioni

- Convegno SMART Dipartimento di management: referente per area Economia e Direzione delle Imprese - Scuola di Management ed Economia - Università di Torino 2017
- Ricercatore senior del gruppo di ricerca InCrease Innovation Creativity Setting,
- Atlec-Associazione torinese dei laureati in Economia :Comitato Scientifico
- Comitato scientifico. Pubblicità ingannevole e pratiche commerciali scorrette –convegno organizzato da Codacons –Facoltà di Economia di Torino -2013
- Comitato organizzatore. Convegno AIDEA 2002 presso Università degli Studi del Piemonte Orientale Amedeo Avogadro –Facoltà di Economia Novara. 2002
- HBS Alumni, Harvard Business School
- Insead Alumni

Torino, luglio 2017

Anna Claudia Pellicelli