

# Paola Caiozzo

Senior Lecturer



**Knowledge Group:** Leadership, Human Resources and Digital Technologies

**Research Domains:** Organizational Behavior

**Teaching Domains:** Conflict Management, Assertive Communication,  
Interpersonal Skills, Negotiation, Team Management

[paola.caiozzo@sdabocconi.it](mailto:paola.caiozzo@sdabocconi.it)

---

## Practice-Oriented Books

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

CAIOZZO, P., P. GUENZI, L., I. M. COLM - "Commercial excellence. La scienza dietro l'arte dell'eccellenza commerciale" - 2025, McGraw-Hill, Italy

---

## Other

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

CAIOZZO, P., "Come vendere di più e meglio già da oggi", WSI Wall Street Italia, April 2025, pp. 68-69

**From cement to cloud: the future of construction is digital - Dal cemento al cloud: il futuro delle costruzioni è digitale**

CAIOZZO, P., L., I. M. COLM, "From cement to cloud: the future of construction is digital - Dal cemento al cloud: il futuro delle costruzioni è digitale", SDA Bocconi Insight, 8 September 2025

---

## Articles in Scholarly Journals

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

CAIOZZO, P., L., I. M. COLM, P. GUENZI, M. A. SISTI, "Dieci aree di azione per ridisegnare la funzione vendite", Economia & Management, 2022, no. 4, pp. 83-91

**Extraordinary salespeople: competenze per competere**

CAIOZZO, P., M. CITO, G. TAGGIASCO, "Extraordinary salespeople: competenze per competere", Economia & Management, 2017, no. 1, pp. 23-29

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

CAIOZZO, P., M. C. CITO, G. MINIERO, "Venditori si nasce? Il mestiere visto dagli studenti", Economia & Management, 2017, no. 1, pp. 13-17

### **Gli sfumati confini del mobbing**

CAIOZZO, P., "Gli sfumati confini del mobbing", Economia & Management, 2004, no. 5, pp. 40-44

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

CAIOZZO, P., "Mobbing: oltre il sipario. La violenza morale sul lavoro", Economia & Management, 2002, no. 5, pp. 33-46

### **Il mobbing: realtà vicina o lontana**

CAIOZZO, P., "Il mobbing: realtà vicina o lontana", Economia & Management, 2002, no. 3, pp. 37-48

---

## **Cases in International Case Collections**

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

CAIOZZO, P., G. TAGGIASCO - "Learning@Hilti: Implementing Digital Transformation - Part A" - 2021, The Case Centre, Great Britain

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

CAIOZZO, P., G. TAGGIASCO - "Learning@Hilti: Implementing Digital Transformation: The Guided Onboarding Approach to Learning - Part B1" - 2021, The Case Centre, Great Britain

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

CAIOZZO, P., G. TAGGIASCO - "Learning@Hilti: Implementing Digital Transformation: The 'Lead Now' Program - Part B2" - 2021, The Case Centre, Great Britain

---

## **Research Reports**

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

CAIOZZO, P. - "Digital commercial transformation in action: TechnoStress or TechnoPower?" - 2020, SDA Bocconi

### **Digital Commercial Transformation in action**

CAIOZZO, P. - "Digital Commercial Transformation in action" - 2019, SDA Bocconi, Milano, Italy

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

CAIOZZO, P. - "Gestire la digital transformation nel commerciale: un modello e la sua applicazione pratica, caso di ricerca" - 2019, SDA Bocconi, Milano, Italy

### **Digital Commercial transformation Plan**

CAIOZZO, P. - "Digital Commercial transformation Plan" - 2018, SDA Bocconi, Milano, Italy

### **Sales content management system**

CAIOZZO, P. - "Sales content management system" - 2017, SDA Bocconi, Milano, Italy

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

CAIOZZO, P. - "Competenze e performance degli Account manager: un caso studio" - 2017, SDA Bocconi, Milano, Italy

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

CAIOZZO, P. - "Il lato oscuro della forza (di vendita)" - 2017, SDA Bocconi, Milano, Italy

---

## **Edited Books**

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

SISTI, M. A., P. GUENZI, P. CAIOZZO (Eds.), "Gestire le vendite. L'eccellenza nel sales management. Il edizione" - 2020, Egea, Milano, Italy

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

SISTI, M. A., P. GUENZI, P. CAIOZZO (Eds.), "Gestire le vendite. L'eccellenza nel sales management" - 2015, Egea, Milano, Italy

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

CAIOZZO, P., R. VACCANI (Eds.), "Le cause organizzative del mobbing. Se il malato fosse l'organizzazione?" - 2010, Franco Angeli

---

## **Proceedings/Presentations**

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

CAIOZZO, P., M. C. CITO, P. GUENZI, G. MINIERO, S. GHADDAR, "How students perceive salespeople and the sales job" in GSSI - Global Sales Science Institute Conference - June 8-9, 2017, Le Morne, Mauritius

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

CAIOZZO, P., P. GUENZI, G. MINIERO, M. CITO, "How students perceive salespeople and the sales job" in Global Sales Science Institute (GSSI) Conference, 2016, Birmingham, Great Britain

### **Are we Missing the Real Points?**

GUENZI, P., P. CAIOZZO, G. TROILO, "Are we Missing the Real Points?" in 44th EMAC Conference - May 24-27, 2015, Leuven, Belgium

### **What really matters to sales executives?**

GUENZI, P., P. CAIOZZO, G. TROILO, "What really matters to sales executives?" in The Thought Leadership on the Sales Profession Conference - June 10-11, 2014, New York, United States of America