

Sandrine HOLLET-HAUDEBERT

Professeure des universités, IAE Toulon, Campus Porte d'Italie

E-Mail : hollet@univ-tln.fr ou sandrine.hollethaudebert@gmail.com

PUBLICATIONS DANS DES REVUES À COMITÉ DE LECTURE (ACL)

1. Hollet-Haudebert S., (2018), Eclairage conceptuel d'une problématique émergente en gestion : l'addiction au travail, **Revue Interdisciplinaire Management, Homme & Entreprise (RIMHE)**, vol 30, n°1, p68-80 (FNEGE 4).
2. Allard Poesi F. and Hollet-Haudebert S., (2017), The sound of silence: measuring suffering at work, **Human Relations**, vol 70 (12), 1442-1463 (CNRS 2 - FNEGE 1).
3. Hollet-Haudebert S., Fournier C., Poujol J.F and Pullins E., (2015) Designing Sales Contests in Call Center : Understand Inside Salespeople's Preferences for Compensation, **Journal of Selling**, vol 15, n°1, p. 56-68.
4. Allard-Poesi F. et Hollet-Haudebert S. (2014) Quelle contribution de la mesure au savoir sur le stress au travail : analyse du rapport d'enquête Technologia sur 'France Telecom', **Management International**, (CNRS 3 - FNEGE 2).
5. Poels A. et Hollet-Haudebert S. (2013), Valeur(s) et pratiques associées à la consommation de journaux gratuits ? Une approche exploratoire, **Revue Française de Gestion, Vol 39/230, 119-135** (CNRS 4 - FNEGE 3).
6. Allard-Poesi F. et Hollet-Haudebert S. (2012), La construction du sujet souffrant au travail au travers des instruments de mesure, **@grh**, vol 5, 4, 45-74. (FNEGE 4).
7. Hollet-Haudebert Sandrine, Mulki Jay. P. et Fournier Christophe, (2011), Neglected Burnout Dimensions: Impact of Depersonalization and Personal Non-accomplishment on Organizational Commitment of Salespeople, **Journal of Personal Selling and Sales Management**, vol 31, 4, 411-418. (CNRS 4 - FNEGE 3).
8. Hollet-Haudebert S., et Lavorata L (2010), La résistance du client et ses conséquences sur les dispositions attitudinales et comportementales des commerciaux : proposition d'un modèle, **Management et Avenir**, Vol 31, n°1. (CNRS 4 - FNEGE 4).
9. Bourdon I et Hollet-Haudebert S. (2009), Pourquoi contribuer à des bases de connaissances : une exploration des facteurs explicatifs à la lumière du modèle UTAUT, **Systèmes d'Information et Management**, Vol 14, n°1. (CNRS 2 - FNEGE 2).
10. Tanner J.F, Fournier C, Hollet S., Wise J.A, Poujol J, (2008) "Executives' Perspectives of the Changing Role of the Sales Profession: Understanding Their Vision of the Future", **Journal of Business and Industrial Marketing**, Vol 23, n°3. (CNRS 3 - FNEGE 3).

PUBLICATIONS DANS DES REVUES SANS COMITÉ DE LECTURE

11. Hollet-Haudebert S., (2010) "Stress au travail et épuisement professionnel chez les commerciaux", **Economie et Management**, Vol 137, p28-32.

12. Hollet-Haudebert S. (2018), Work addiction and mithridatisation, **EGOS Tallinn**, 5-7 juillet.
13. Poels A. et Hollet-Haudebert (2018), Comprendre le maintien de pratiques illégales dans le marché, **34ème Congrès de l'AFM, Strasbourg**, 16-18 mai.
14. Hollet-Haudebert S. (2017), Quelques éclaircissements sur l'addiction au travail, **6ème Colloque de l'ARHIME, Paris**, 23 novembre.
15. Hollet-Haudebert S. (2017), In the spiral of flow: Leadership Consideration, Effort-Reward Imbalance and Salespersons' Work Engagement, **EURAM, Glasgow**.
16. Hollet-Haudebert S. (2017), Is working in a call center always a huge disappointment?, **EGOS Copenhagen**, 6-9 juillet.
17. Hollet-Haudebert S. (2015), Servant leadership : le nouvel eldorado, **26ème Congrès de l'AGRH, Montpellier**.
18. Hollet-Haudebert S. (2015), Servant leadership, perfectionnisme et sentiment d'auto-efficacité: quels impacts sur la performance et l'engagement des commerciaux, **31ème Congrès de l'AFM, Marrakech**.
19. Hollet-Haudebert S. (2012), La perception du travail par les télévendeurs ? du choc de la réalité à la quête de sens, **ARHIME, Paris**.
20. Hollet-Haudebert S. and Mulki J.P. (2012), "Impact of Perfectionism and Self-Efficacy on Job Performance and Work Engagement: GenMes and Boomers", **Academy of Marketing Science World Marketing Congress, New Orleans, 16-19 May**.
21. Poels A. et Hollet-Haudebert S. (2012), "Valeurs et pratiques associées au gratuit : émergence d'une nouvelle culture de consommation", **28ème Congrès de l'AFM, Brest, 9-11 Mai**.
22. Hollet-Haudebert S. (2012), "How Competitiveness and Perfectionism impact Performance during Sales Contests", **27th Annual National Conference in Sales Management, Indianapolis, 14-17 mars**.
23. Jaramillo F., Mulki J.P., Hollet-Haudebert S. and Dunn D. (2012), "Workplace Isolation and Ethical Climate", **27th Annual National Conference in Sales Management, Indianapolis, 14-17 mars**.
24. Allard-Poesi F., Edey-Gamassou C., et Hollet-Haudebert S. (2011), « La construction du sujet souffrant au travail au travers des instruments de mesure », **XXIIème congrès de l'AGRH, Marrakech, 26-28 Octobre**.
25. Hollet-Haudebert S. (2011), "Salespeople quality of life: Introducing COBE (COMprehensive Burnout Engagement) Model", **Academy of Marketing Science World Marketing Congress, Reims, 19-23 July**.
26. Hollet-Haudebert S. and Mulki J.P. (2011), "Effort Reward Imbalance and Salesperson's Work Engagement", **26th Annual National Conference in Sales Management, Orlando, 30 mars-2 Avril**.

27. Hollet-Haudebert S., Edey-Gamassou C., et Allard-Poesi F. (2010), « De l'instrumentation à l'instrumentalisation de la mesure du stress : Analyse du rapport d'enquête Technologia sur 'France Telecom' », **XXIème congrès de l'AGRH, Saint Malo, 17-19 novembre.**
28. Hollet-Haudebert S., Fournier C. et Poujol F.J, (2010), "Designing Sales Contests in call centers: Understand telemarketers' preferences and recommendations for compensation", **Academy of Marketing Science Annual Conference, Portland, 26-29 Mai.**
29. Hollet-Haudebert S. Mulki J.P and Fournier C. (2010), "Impact of Cynicism and Professional Efficacy on Organizational Commitment and Turnover Intentions: A Study of French Salespeople", **25th Annual National Conference in Sales Management, Milwaukee, 7-10 Avril.**
30. Hollet-Haudebert S. et Lavorata L. (2009) « La résistance du client et ses conséquences sur les dispositions attitudinales et comportementales des commerciaux : proposition d'un modèle », **8èmes Assises de la Vente, Paris, 18-19 novembre.**
31. Hollet-Haudebert S. et Bourdon I., (2009) « Towards an understanding of knowledge management systems – UTAUT revisited », **AMCIS, San Francisco, 6-9 août.**
32. Poujol F.J, Hollet S. et Fournier C. (2009) "Sales contests in call centers : a conjoint analysis to understand telemarketers' preferences", **38ème congrès de l'EMAC, Nantes, 26-29 mai.**
33. Hollet S., et Lavorata L. (2009) "The sales force and customer resistance: a proposed measurement scales of salespeople's perceptions", **38ème congrès de l'EMAC, Nantes, 26-29 mai.**
34. Hollet S., et Lavorata L. (2009) "Salesforce and customer's resistance: proposal of measure scale among salespeople", **24th Annual National Conference in Sales Management, Norfolk, 23-25 mars.**
35. Hollet S., et Lavorata L. (2008) « Perception par les vendeurs de la résistance du client : proposition d'une échelle de mesure », **Journée de Recherche sur la Résistance, 28 novembre, Paris.**
36. Hollet S., et Lavorata L. (2008) « How to improve efficiency of salespeople faced to different customers' resistance behavior: an exploratory study among advisers in the banking sector", **Second Biennial Conference on Enhancing Salesforce Productivity, 23-25 may, Kiel.**
37. Hollet S., et Lavorata L. (2008) « Perception par les vendeurs de la résistance du client : proposition d'un cadre théorique », **XXIIème Congrès International de l'AFM, 15-16 mai, Paris.**
38. Hollet S., (2008) « L'examen des récompenses intrinsèques comme déterminants à l'épuisement professionnel et au départ des commerciaux : que faire lorsque la pyramide hiérarchique se sature ? », **Journée AFM Vente 31 janvier-1^{er} février, Lyon.**
39. Hollet S., et Lavorata L. (2007) « Gestion de la diversité des comportements clients et émergence de la résistance : une étude exploratoire auprès de conseillers dans le domaine bancaire », **3^{ème} Rencontres de la Diversité, Corte, 5-7 Octobre.**

40. Hollet S. et Fournier C., (2007), « Does customer orientation influence salesforce burnout and performance : result from an empirical study », **36^{ème} congrès de l'EMAC, Reykjavik, Islande, 22-25 mai.**
41. Tanner J.F, Fournier C, Hollet S., Wise J.A, Poujol J, (2007) “Executives’ Perspectives of the Changing Role of Salespeople, Their Tasks and Competencies“, **37^o Congreso de Investigación y Desarrollo del Tecnológico de Monterrey**, Monterrey, Mexico, 17-19 janvier.
42. Hollet S., (2006) « Quels facteurs influencent l’engagement au travail ? Résultats d’une étude menée auprès de commerciaux », **XVII^{ème} congrès de l’Association francophone de Gestion des Ressources Humaines**, Reims, 16-17 novembre 2006.
43. Hollet S., (2006) « Une application du modèle de déséquilibre « effort-récompense » à la compréhension des comportements de retrait des commerciaux », **XX^{èmes} Journées Nationales des IAE, prix de la meilleure communication du congrès**, Montpellier, 3-4 avril.
44. Hollet S. (2005), « Une validation de l’échelle d’engagement au travail (UWES – Utrecht Work Engagement Scale) auprès d’une population de commerciaux : l’antithèse positive de l’épuisement professionnel », **XVI^{ème} congrès de l’Association francophone de Gestion des Ressources Humaines**, Paris Dauphine, 15-16 septembre.
45. Tanner J.F, Fournier C, Hollet S., Poujol J, (2005), “Toward a new vision : Executives’ Perspectives of the Changing Role of Salespeople, Their Tasks and Competencies”, **The Fifth Biennial Academy of Marketing, American Marketing Association Joint Conference**, Dublin, 5-8 July.
46. Fournier C, Hollet S., Poujol F.J et Tanner J., (2005), « Missions, compétences et profils des commerciaux : vers de nouvelles orientations » **XIX^{ème} Congrès International de l’Association Française de Marketing**, Nancy, 19-20 mai.
47. Hollet S., (2003), « La responsabilité de l’encadrement dans la formation de l’épuisement professionnel », **GDR Cadres**, Lyon, 8 décembre.
48. Hollet S., (2002) « La validation d’un instrument de mesure de l’épuisement professionnel des commerciaux : le Maslach Burnout Inventory General Survey », **XVI^{èmes} Journées Nationales des IAE**, Paris, 10-12 septembre.
49. Hollet S., (2001) « La performance : facteur contributif au phénomène de burnout », **Journée Thématique de l’Association Française de Marketing**, Montpellier, 14 juin.
50. Hollet S., (2001) « Une remise en cause des agents stresseurs du commercial : la notion de burnout », **XIV^{ème} Congrès International de l’Association Française de Marketing**, Deauville, 20-23 mai.

OUVRAGE OU PARTICIPATION À DES OUVRAGES

51. Hollet-Haudebert S., (2017) *Servant Leadership : le nouvel eldorado sous la direction de Frimousse S. (dir), Repenser le leadership*, chapitre 48, p.480-490, Editions EMS.

52. De Bauhain-Roux D., Fontaine I., Hollet Haudebert S. et Lavorata L. (dir.), *Marketing et Résistance(s) des consommateurs* (2009). Paris, Economica.
53. Hollet S., (2006) « L'encadrement des commerciaux : quelle responsabilité dans la formation de l'épuisement professionnel », sous la direction de Y.F Livian « Etre cadre, quel travail ? » Chapitre 5, p220-240, ANACT : Lyon.