

Sandrine HOLLET-HAUDEBERT

Professeur

IAE Campus Porte d'Italie

80 rue Roger Davoucoux

83000 Toulon

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

ARTICLES DANS DES REVUES A COMITE DE LECTURE (ACL)

- [1] 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.
- [2] 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**, vol 19, n°1, p. 1-13 (classement FNEGE rang 2).
- [3] 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, p.119-135 (classement FNEGE rang 3).
- [4] Allard-Poesi F. et Hollet-Haudebert S. (2012), La construction du sujet souffrant au travail au travers des instruments de mesure, **@grh**, vol 5, n°4, p. 45-74. (classement FNEGE rang 4).
- [5] *Hollet-Haudebert S., Mulki Jay. P. et Fournier C., (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, n°4, p.411-428 (classement FNEGE rang 3).
- [6] Hollet-Haudebert S., et Lavorata L. (2010), La résistance du client et ses conséquences sur les dispositions attitudeles et comportementales des commerciaux : proposition d'un modèle, **Management et Avenir**, vol 31, n°1, p 228-245 (classement FNEGE rang 4).
- [7] 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, p. 9-35 (classement FNEGE rang 2).
- [8] 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, p.193-202 (classement FNEGE rang 3).

COMMUNICATIONS DES COLLOQUES AVEC ACTES

- [1] Hollet-Haudebert S. (2015), Servant leadership : le nouvel eldorado, **26ème Congrès de l'AGRH, Montpellier.**

- [2] 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.**
- [3] Hollet-Haudebert S. (2012), La perception du travail par les télévendeurs ? du choc de la réalité à la quête de sens, **journée ARHIME, 30 novembre.**
- [4] 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 mai.**
- [5] 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.**
- [6] Hollet-Haudebert S. (2012), How Competitiveness and Perfectionism impact Performance during Sales Contests, **27th Annual National Conference in Sales Management, Indianapolis, 14-17 mars.**
- [7] 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.**
- [8] 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.**
- [9] 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.**
- [10] 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.**
- [11] 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.**
- [12] Hollet-Haudebert S., Fournier C. et Pujol 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.**
- [13] 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.**
- [14] Hollet-Haudebert S. et Lavorata L. (2009), La résistance du client et ses conséquences sur les dispositions attitudeles et comportementales des commerciaux : proposition d'un modèle , **8èmes Assises de la Vente, Paris, 18-19 novembre.**

- [15] Hollet-Haudebert S. et Bourdon I., (2009), Towards an understanding of knowledge management systems – UTAUT revisited, **AMCIS, San Francisco, 6-9 août.**
- [16] 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.**
- [17] 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.**
- [18] 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.**
- [19] 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, Paris, 28 novembre.**
- [20] 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, Kiel, 23-25 mai.**
- [21] 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, Paris, 15-16 mai.**
- [22] 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, Lyon, 31 janvier-1^{er} février.**
- [23] 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.**
- [24] 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, 22-25 mai.**
- [25] 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, 17-19 janvier.**
- [26] Hollet S., (2006), Quels facteurs influencent l'engagement au travail ? Résultats d'une étude menée auprès de commerciaux, **XVIIème congrès de l'Association francophone de Gestion des Ressources Humaines, Reims, 16-17 novembre.**
- [27] 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.**
- [28] 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, **XVIème congrès de l'Association francophone de Gestion des Ressources Humaines, Paris, 15-16 septembre.**

- [29] 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.**
- [30] Fournier C, Hollet S., Poujol F.J et Tanner J., (2005), Missions, compétences et profils des commerciaux : vers de nouvelles orientations, **XIXème Congrès International de l'Association Française de Marketing, Nancy, 19-20 mai.**
- [31] Hollet S., (2003), La responsabilité de l'encadrement dans la formation de l'épuisement professionnel, **GDR Cadres, Lyon, 8 décembre.**
- [32] 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.**
- [33] Hollet S., (2001), La performance : facteur contributif au phénomène de burnout, **Journée Thématique de l'Association Française de Marketing, Montpellier, 14 juin.**
- [34] Hollet S., (2001), Une remise en cause des agents stresseurs du commercial : la notion de burnout, **XIVème Congrès International de l'Association Française de Marketing, Deauville, 20-23 mai.**

OUVRAGE OU PARTICIPATION A DES OUVRAGES

- [35] Bauhain-Roux D., Fontaine I., Hollet Haudebert S. et Lavorata L. (dir.), *Marketing et Résistance(s) des consommateurs* (2009). Paris, Economica.
- [36] 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.

AUTRES PRODUCTIONS

- [37] Hollet-Haudebert S, (2010) "Stress au travail et épuisement professionnel chez les commerciaux", **Economie et Management**, Vol 137, p28-32.
- [38] Hollet S., Une contribution à la compréhension du phénomène de stress de la force de vente : la notion d'épuisement professionnel, thèse de Doctorat, Université Montpellier 2, Montpellier, 2002.

FORMATION DOCTORALE

« Une contribution à la compréhension du phénomène de stress de la force de vente : la notion d'épuisement professionnel » sous la direction du Professeur Christophe FOURNIER, Université Montpellier II, thèse soutenue le **16 décembre 2002 - IAE de Montpellier.**

Rapporteurs : Professeurs Pierre Louis DUBOIS (Université Paris II Panthéon Assas) et Jean Pierre NEVEU (Institut Etudes Politiques, Université Bordeaux IV Montesquieu).

Examineurs : Professeur Philippe AURIER (Université Montpellier II) et José MILANO (Directeur de l'Emploi et du Développement des Ressources Humaines AXA France).

Présidente du Jury : Professeur Dominique ROUZIES (Groupe HEC).

2001 Séjour à la Weatherhead School of Management, **Case Western Reserve University de Cleveland** (OH) sous la direction du Professeur Jagdip Singh, (Septembre 2001) :

- Participation aux séminaires d'analyses multivariées
- Encadrement doctoral et participation aux séminaires de recherche

2001 **CEFAG** (Centre de Formation Approfondie en Gestion), promotion 2001 - programme financé par la FNEGE. Participation aux séminaires en épistémologie, méthodologie quantitative et qualitative.

2000 Séjour de recherche bibliographique - Université de Berkeley (CA) - Département de Psychologie du Travail de Christina Maslach.