

FANNY POUJOL

Née le 4 mai 1974

Fonction:

Maître de Conférences : Chercheuse associée à l'INSEEC Paris

Responsabilités :

Responsable des Relations Internationales

Adresse Professionnelle :

IAE Valenciennes, Rue des Cents Têtes — Les Tertiales, 59313 Valenciennes
Cedex 9

ou INSEEC, 35 Quai de Seine 75019 Paris

fanny.poujol@laposte.net

Publications

En Français

(2007), (<Caractéristique d'un challenge de vente et adhésion des commerciaux: quelques recommandations », Décisions Marketing, n°47, co-écrit avec Christophe Fournier.

Autres Langues

(2008), "Executives' perspectives of the changing role of the sales profession: understanding their vision of the future", Journal of Business and Industrial Marketing, 3, 3, avril, co-écrit avec John F. Tanner Jr, Christophe Fournier A. Wise, Sandrine Holiet.

Formation:

2005, Doctorat ès Sciences de Gestion du Centre de Recherche en Gestion des Organisations (CREGO) de l'Université Montpellier II soutenue le 1er décembre 2005. Titre de la thèse :

Une contribution à la compréhension des perceptions et réactions des commerciaux aux challenges de vente - Mention : Très honorable avec les félicitations du jury à l'unanimité.

1998—1999, MBA, Master of Business Administration (accrédité par l'AMBA, Association des MBA), Ecole Supérieure de Commerce de Montpellier et Université de Birmingham, Royaume-Uni.

Domaine de recherche:

Gestion des Ressources Humaines commerciales, gestion de la force de vente, rémunération, motivation.

Mots clefs anglais caractérisant le(s) domaine(s) de recherché

Rémunération, challenge, tournoi et concours, motivation, stimulation, performance, mesure quantitative et qualitative de la performance, contrôle

Activités réalisées dans le monde professionnel de la GRH:

Membre du comité de lecture des Journées Recherche en Vente - Association Française du Marketing et Association Française de Gestion des Ressources Humaines.

Membre du comité d'organisation des deux journées recherche: Journée Association Française du Marketing et

Association Française de Gestion des Ressources Humaines, Force de Vente, 10 novembre, CEROM et CREGO

Montpellier et 10 juin, CREGO Montpellier.

Appartenance à des comités de lectures de revues francophones et non francophones

Lectrice pour le Congrès de l'Association Française de Marketing (AFM) et le Congrès l'European Academic Marketing Conference (EMAC)

Appartenance à des associations académiques internationales

Membre de l'Association Française de Marketing (AFM) et de l'European Academic Marketing Conference (EMAC)

Etablissements d'enseignement ou de recherche étrangers avec lesquels des relations sont entretenues:
Research Selling Center at Baylor University, Texas USA