

Nume Prenume: Oprean (Trif) Simona-Mihaela
Gradul didactic: Lect. Univ. Dr.
Instituția unde este titular: Universitatea de Vest din Timișoara
Facultatea: de Economie și de Administrare a Afacerilor
Departamentul: de Marketing și Relații Economice Internaționale

L I S T A

lucrărilor științifice publicate

A. Teza de doctorat

„Antecedentele și consecințele calității relației client-furnizor asupra loialității”

B. Cărți și capitole în cărți publicate

1. Trif Simona-Mihaela (2019), „Efectul calității relației client-furnizor asupra loialității clientului”, Editura de Vest, Timișoara, ISBN: 978-973-36-0760-1. .

C. Lucrări indexate ISI/BDI publicate

1. Trif, S., Noja, G., Cristea, M., Enache, C., & Didraga, O. (2022). Modelers of students' entrepreneurial intention during the COVID-19 pandemic and post-pandemic times: The role of entrepreneurial university environment. *Frontiers in psychology*, 13.
2. Noja, G. G., Cristea, M., Panait, M., Trif, S. M., & Ponea, C. Ș. (2022). The impact of energy innovations and environmental performance on the sustainable development of the EU countries in a globalized digital economy. *Frontiers in Environmental Science*, 777
3. Foltean, F. S., Trif, S. M., & Tuleu, D. L. (2019), „Customer relationship management capabilities and social media technology use: Consequences on firm performance”, *Journal of Business Research*, Vol. 104, pp. 563-575.
4. Trif, S. M., & Tuleu, D. L. (2019), „Consequences of CRM capabilities dimensions on customer satisfaction and market effectiveness”, *Ecoforum Journal*, Vol. 8, Nr. 2.
5. Trif, S. M., Duțu, C., & Tuleu, D. L. (2019), „Linking CRM capabilities to business performance: a comparison within markets and between products”, *Management & Marketing. Challenges for the Knowledge Society*, Vol. 14, Nr. 3, pp.292-303.
6. Simona-Mihaela Trif, (2013), „The influence of overall satisfaction and trust on customer loyalty”, *Management & Marketing*, Vol. 8, Nr. 1, pp. 109-128.
7. Simona-Mihaela Trif, (2012) „Antecedents and consequences of relationship quality. A case study of banking sector in Romania”, *Timisoara Journal of Economics and Business*, Vol. 5, Nr. 18, pp. 253-271.
8. Simona-Mihaela Trif, (2012), „Emergence of relationship paradigm in marketing”, *Annals of "Eftimie Murgu" University Reșița*, Fascicle II - Economic Studies, Year XIX, pp. 548-558.
9. Simona-Mihaela Trif, (2010), „Pluralistic approach to marketing strategy in the context of the economic crisis”, *Journal of Doctoral Research in Economics*, Vol. II, Nr. 2, pp. 39-49.

**D. Lucrări publicate în reviste și volume de conferințe cu referenți
(neindexate)**

1. Simona-Mihaela Trif, (2011), „Antecedentele calității relației client-furnizor”, *Volumul conferinței - Mediul antreprenorial european - prezent și perspective*, pp. 423-432

E. Lucrări comunicate la conferințe internaționale

1. 8th EMAC Regional Conference: Bridging the Marketing/Theory Gap and the Competitiveness of New Europe, 20-22 septembrie 2017, „Customer relationship management capabilities and social media technology use: Consequences on firm performance”.

Data:

27.05.2024.

Semnătura:

