

ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ ΣΗΜΕΙΩΜΑ

ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΛΙΟΝΑΚΗΣ, PH.D.

Ο Κωνσταντίνος Λιονάκης είναι διδάκτωρ (PhD) του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών, στο αντικείμενο των Πωλήσεων και του Μάρκετινγκ (η διατριβή του έχει βραβευτεί από την emerald). Είναι κάτοχος μεταπτυχιακού διπλώματος (MSc) «Μάρκετινγκ και Επικοινωνίας με Νέες Τεχνολογίες» από το Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών και πτυχίου Μαθηματικών από το Πανεπιστήμιο Αιγαίου. Ακαδημαϊκές του έρευνες έχουν δημοσιευθεί σε πάνω από 35 διεθνή επιστημονικά συνέδρια (έχοντας λάβει best paper award και highly commented paper award), καθώς και σε διεθνή επιστημονικά περιοδικά και σε στήλες του ελληνικού και ευρωπαϊκού οικονομικού τύπου. Έχει εκτεταμένη διδακτική εμπειρία σε μαθήματα Μάρκετινγκ και Πωλήσεων στα μεταπτυχιακά προγράμματα MBA (FT & PT), executive MBA, και MSc Μάρκετινγκ και Επικοινωνίας (FT & PT) του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών, στο MBA (FT & PT) του Γεωπονικού Πανεπιστημίου Αθηνών, και μαθήματα μάρκετινγκ σε προπτυχιακό επίπεδο στο Τμήμα Μάρκετινγκ & Επικοινωνίας και στο Τμήμα Οργάνωσης και Διοίκησης Επιχειρήσεων του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών (έχοντας λάβει βραβεία teaching excellence). Διαχειρίζεται συμβουλευτική εταιρεία στον τομέα του Μάρκετινγκ, έχοντας συμμετάσχει σε πάνω από 50 συμβουλευτικές μελέτες και σεμινάρια για Ελληνικές και Πολυεθνικές εταιρείες και έχοντας αναλάβει τη διαχείριση εικόνας για σημαίνοντα πρόσωπα. Είναι ιδρυτής και διευθύνων του φροντιστηρίου μέσης εκπαίδευσης «διατριβή» όπου και διδάσκει μαθηματικά. Είναι ιδρυτής του καταστήματος εστίασης Bellagio. Έχει εργασθεί σε επιχειρήσεις στο χώρο των Πωλήσεων στους κλάδους των τροφίμων και του τουρισμού. Στα ερευνητικά και διδακτικά του ενδιαφέροντα συμπεριλαμβάνονται οι Πωλήσεις, η Οργάνωση Μάρκετινγκ και Πωλήσεων, η Επικοινωνία, η Έρευνα Αγοράς, οι Υπηρεσίες και ο Προσανατολισμός στο Μάρκετινγκ.

Προσωπικά Στοιχεία

Ημερομηνία Γέννησης	21 Μαΐου 1978
Τόπος Γέννησης	Αθήνα
Εθνικότητα	Ελληνική
Τηλ.	6972624107 / 2106137775
Ηλεκτρονική Διεύθυνση	Lionakis@aueb.gr
Skype / LinkedIn	konstantinos.lionakis / https://gr.linkedin.com/in/lionakis-konstantinos-a0594230
Στρατιωτικές Υποχρεώσεις	Εκπληρωμένες: 09.2009 – 05.2010 (Αεροπορία Στρατού Ήφρας, 2° ΤΥΑΔ, Γραφείο Λόχου Διοικήσεως)
Αρ. Μητρώου Διδασκόντων	161/2010 (Αρ. ΛΑΕΚ: 39054)

Εκπαίδευση

2011	Διδακτορική Διατριβή (PhD) Γνωστικό Πεδίο: Μάρκετινγκ & Πωλήσεις Θέμα: «Μια διερευνητική μελέτη των σχέσεων και των συγκρούσεων μεταξύ των τμημάτων Μάρκετινγκ και Πωλήσεων» Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών, Τμήμα Μάρκετινγκ & Επικοινωνίας Επιβλέπων: Καθηγητής Γ. Αυλωνίτης Συμβουλευτική Επιτροπή: Καθηγητής Ν. Παπαβασιλείου, Αν. Καθηγητής Σ. Γούναρης
2004	Μεταπτυχιακός Τίτλος Σπουδών (MSc) Αντικείμενο: «Μάρκετινγκ και Επικοινωνία με Νέες Τεχνολογίες» Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών, Τμήμα Μάρκετινγκ και Επικοινωνίας Διπλωματική Εργασία: «Ανάπτυξη και Απόδοση Υπηρεσιών. Ο Ρόλος του Προσανατολισμού στην Αγορά» Επιβλέπων: Αν. Καθηγητής Σ. Γούναρης
2002	Πτυχίο Μαθηματικών (κατεύθυνση Πληροφορική) Πανεπιστήμιο Αιγαίου, Σχολή Θετικών Επιστημών, Τμήμα Μαθηματικών
1996	Απολυτήριο Λυκείου 2° Γενικό Λύκειο Πεύκης

- Ακαδημαϊκά βιβλία

- 2019** **Εισαγωγή στη Διοίκηση Επιχειρήσεων**
Σαλαβού Ε. (2019)
Εκδόσεις Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών, ISBN 978-618-833313-1-0
Μέλος της συγγραφικής ομάδας

- Σε διεθνή ακαδημαϊκά επιστημονικά περιοδικά με σύστημα κριτών (*referred journals*)

- 2022** **Review of Marketing Science**
(January 2022, 20(1), DOI:10.1515/roms-2021-0063)
“On the determinants of online short videos effectiveness relative to user attitude, behavioural intention and consideration of alternatives”
Konstantoulaki, K., Rizomyliotis, I, Lionakis, K. and Chen, Y
- 2015** **Developments in Marketing Science Proceedings of the Academy of Marketing Science**
(Book Chapter, 2015, pp. 745–754)
“Shaping Contact Employee Extra-Role Performance Through Imo Adoption”
Boukis, A., Kaminakis, K., Lionakis, K.
- 2010** **Journal of Selling and Major Account Management**
(Vol. 10, No. 1, Winter 2010, pp. 21-32)
“Antecedents and consequences of the conflict between the Marketing and Sales departments”
George J. Avlonitis, Konstantinos Lionakis, and Nikolaos Panagopoulos

Working Papers:

- Σε εξέλιξη** Working paper
“A Literature Review on Marketing and Sales Relationship: The Theoretical Perspectives that Pave the Way Forward”
Konstantinos Lionakis and Maria Psimouli
Submitted to: Journal of Historical Research in Marketing (2021)
- Σε εξέλιξη** Working paper
“An exploratory investigation of Marketing-Sales conflict: antecedents and consequences”
Konstantinos Lionakis and Maria Psimouli
Submitted to: Journal of Personal Selling and Sales Management (2021)
- Σε εξέλιξη** Working paper
“The Link Between Nation Brand Equity And Nation Competitiveness”
Maria Psimouli and Konstantinos Lionakis
Submitted to: Journal of Place Management and Development (2021)
- Σε εξέλιξη** Working paper
“Marketing and Sales conflict: An exploratory investigation of sources and consequences on performance”
Konstantinos Lionakis and Maria Psimouli
Submitted to: Journal of Marketing Theory and Practice (2021)
- Σε εξέλιξη** Working paper
“Exploring the effectiveness of Marketing-Sales interfaces in B2B firms”
Konstantinos Lionakis and Maria Psimouli
Target: Industrial Marketing Management
- Σε εξέλιξη** Working paper

“Linking Marketing and Sales power status, decision authority, conflict and company performance: an exploratory investigation”
 Konstantinos Lionakis and Maria Psimouli
 Target: European Journal of Marketing

- Σε διεθνή ακαδημαϊκά επιστημονικά συνέδρια με σύστημα κριτών (referred conferences' proceedings)

- 2024** EMAC (European Marketing Academy), annual conference (2024) – forthcoming (accepted)
 Bucharest University of Economic Studies, Romania, May 28-31, 2024
 “Physical appearance comparison as viewing Instagram: effects in body image, self-esteem and eating disorders”
 Xygki, M., Lionakis, K. and Karetzos, M.
- 2023** EMAC Regional Conference 2023
 University of Piraeus, Athens, Greece, 27-29 September 2023
 "Emotional Intelligence and Emotion Management in Purchase Decisions"
 Vlachou N., Lionakis K., and Baltas G.
- 2022** EMAC (European Marketing Academy), annual conference (2022)
 Corvinus University of Budapest, Hungary, May 24-27, 2022
 “Is relative power between Marketing & Sales associated with departmental authority, conflict and company performance?”
 Lionakis, K., Psimouli, M., Rizomyliotis, I., and Konstantoulaki, K.
- 2021** GSSI (Global Sales Science Institute), 15th annual conference (2021)
Finalist for best paper award
 Virtual. June 7-8, 2021
 “Exploring the theory evolution on Marketing & Sales Relationship: Past, Present and the way forward”
 Lionakis, K., Psimouli, M. and Rizomyliotis, I
- 2019** ICCMI (International Conference on Contemporary Marketing Issues)
 7th International Conference (2019), Crete, Greece, 10-12 July, 2019
 “Smartphone users’ preferences: What is the role of personalization and shareability as mobile application attributes?”
 Konstantoulaki, K., Rizomyliotis, I., Kaimakis, K., Lionakis, K.
- 2018** ICCMI (International Conference on Contemporary Marketing Issues)
 6th International Conference (2018), Athens Greece, 27-29 June, 2018
 “The Link Between Nation Brand Equity And Nation Competitiveness”
 Psimouli M., Avlonitis G., and Lionakis K.
- 2017** ICCMI (International Conference on Contemporary Marketing Issues)
 5th International Conference (2017), Thessaloniki Greece, 21-23 June, 2017
 “Person Branding: Setting a strategic approach for a famous Greek artist”
 Lionakis K. & Pilidou R.
- 2017** GSSI (Global Sales Science Institute), 11th annual conference (2017)
 Mauritius. June 6 – 9, 2017
 “Enhancing business performance through Marketing-Sales effective relationship in B2B firms”
 Konstantinos Lionakis and George J. Avlonitis
- 2016** EMAC (European Marketing Academy), 44th annual conference (2016)
 Oslo, Norway, May 24-27, 2016
 “Enhancing business performance through Marketing-Sales effective relationship and customer orientation in B2B firms”

Konstantinos Lionakis and George J. Avlonitis

- 2015** GSSI (Global Sales Science Institute), 9th annual conference (2015)
Best paper award
Hiroshima, Japan, June 12-14, 2015
“Exploring the Sources and Outcomes of Marketing-Sales Conflict”
George J. Avlonitis and Konstantinos Lionakis
- 2015** EMAC (European Marketing Academy), 43^d annual conference (2015)
Leuven, Belgium, May 26-29, 2015
“Exploring the effectiveness of Marketing-Sales interfaces in B2B firms”
Konstantinos Lionakis and George J. Avlonitis
- 2014** GMC (Global Marketing Conference), annual conference (2014)
Singapore, July 15-18, 2014
“The impact of Sales Managers’ market orientation on Marketing-Sales conflict and company performance”
Konstantinos Lionakis and George J. Avlonitis
- 2014** ICCMI (International Conference on Contemporary Marketing Issues),
2nd annual conference (2014), Athens, Greece, June 18-20, 2014
“The Contribution of the Relationship between Marketing & Sales to Organizational Competitiveness”
Avlonitis J. G. and Lionakis K.
- 2014** EMAC (European Marketing Academy), 43^d annual conference (2014)
Valencia, Spain, June 3-6, 2014
“Tracking the evolution of theory on Marketing-Sales relationship: Past, present and future”
Konstantinos Lionakis and George J. Avlonitis
- 2013** GSSI (Global Sales Science Institute), 7th annual conference (2013)
Aalen, Germany, June 26-28, 2013
“The moderation effect of the external environment in the relationship between Marketing-Sales conflict and company performance: An exploratory investigation”
Avlonitis J. G. and Lionakis K. (no author attendend the conference)
- 2013** EMAC (European Marketing Academy), 42nd annual conference (2013)
Istanbul, Turkey, June 4-7, 2013
“The moderation effect of the external environment in the relationship between Marketing-Sales conflict and company performance: An exploratory investigation”
Konstantinos Lionakis and George J. Avlonitis
- 2013** AMA (American Marketing Association), winter conference (2013)
Las Vegas, Nevada, February 15-17, 2013
“Exploring Marketing-Sales authority and conflict”
Konstantinos Lionakis, George J. Avlonitis and Nikolaos Panagopoulos
- 2012** EIRASS (The European Institute of Retailing and Services Studies), 19th annual conference (2012)
Vienna, Austria, 9-12 July 2012
“An examination of consumer’s attitude toward convenience stores in the Greek market”
Antonios Zairis, George Stamatis and Konstantinos Lionakis
- 2012** GSSI (Global Sales Science Institute), 6th annual conference (2012)
Turku, Findland, 12-15 June 2012
“Examining the Relative Power of Marketing and Sales Departments and its Consequences in the Organization”

Avlonitis J. G. and Lionakis K.

- 2012** EMAC (European Marketing Academy), 41th annual conference (2012)
Lisbon, Portugal, 22-25 May 2012
“The importance of store manager’s IMO for contact employees’ extra-role performance”
Achilleas Boukis, Spyros Gounaris, Kostas Kaminakis and Konstantinos Lionakis
- 2012** EMAC (European Marketing Academy), 41th annual conference (2012)
Lisbon, Portugal, 22-25 May 2012
“What characterize companies exhibiting high vs low Marketing-Sales conflict?”
Konstantinos Lionakis and George J. Avlonitis
- 2012** AMS (Academy of Marketing Science), 41th annual conference (2012)
New Orleans, Louisiana, 16-19 May 2012
“Some employee – Level Benefits form Manager’s IMO adoption”
Achilleas Boukis, Kostas Kaminakis and Konstantinos Lionakis
- 2011** EMAB (Euromed Academy of Business), 4th annual conference (2011)
Highly commented paper award
Elounda, Greece, 21-23 October 2011
“Marketing and Sales conflict: antecedents and consequences”
Konstantinos Lionakis and George J. Avlonitis
- 2011** GSSI (Global Sales Science Institute), 5th annual conference (2011)
Milan, Italy, 22-25 June 2011
“Marketing and Sales conflict: An exploratory investigation of sources and consequences on performance”
Avlonitis J. G. and Lionakis K.
- 2011** EMAC (European Marketing Academy), 40th annual conference (2011)
Ljubljana, Slovenia, 24-27 May 2011
“Marketing-Sales conflict: Antecedents and Consequences”
Avlonitis J. G. and Lionakis K.
- 2010** GSSI (Global Sales Science Institute), 4th annual conference (2010)
Poznań, Poland, 16-18 June 2010
“Antecedents and consequences of the conflict between the Marketing and Sales departments”
George J. Avlonitis, Konstantinos Lionakis, and Nikolaos Panagopoulos
- 2010** EMAC (European Marketing Academy), 39th annual conference (2010)
Copenhagen, Denmark, 1-4 June 2010
“Exploring the Relative Power of the Marketing and Sales Departments and its Consequences”
Avlonitis J. G. and Lionakis K.
- 2008** EMAC (European Marketing Academy), 37th annual conference (2008)
Brighton, UK, 27-30 May 2008
“Marketing and Sales Conflict. Does it Really Matter?”
Avlonitis J. G., Lionakis K. and Skouras T.
- 2008** GSSI (Global Sales Science Institute), 2nd annual conference (2008)
Athens, Greece, 25-27 June 2008
“Marketing and Sales Conflict. Bridging the Gap”
Avlonitis J. G. and Lionakis K.
- 2007** EMAC (European Marketing Academy), 36th annual conference (2007)

Reykjavik, Island, 22-25 May 2007

“An Exploratory Investigation of the Impact of Marketing and Sales Cooperation on Company Performance”

Avlonitis J. G. and Lionakis K.

- Σε ελληνικό και διεθνή τύπο

- 2015** MINIB (κλαδικό επιστημονικό περιοδικό, 02.2015)
“Marketing-sales interface and organizational competitiveness”
Avlonitis J. G. and Lionakis K.
- 2014** Ασφαλιστικό Μάρκετινγκ (κλαδικό περιοδικό 12.2014)
“Εντοπίζοντας την αποδοτικότερη δομή Μάρκετινγκ-Πωλήσεων”
Γ. Αυλωνίτης και Κ. Λιονάκης
- 2011** Επιστημονικό Μάρκετινγκ (10.2011)
“Συγκρούσεις μεταξύ Μάρκετινγκ και Πωλήσεων: Πηγές και επιπτώσεις στην απόδοση της εταιρείας”
Κ. Λιονάκης
- 2011** Επιστημονικό Μάρκετινγκ (04.2011)
«Ο ρόλος της σχετικής ισχύος του Μάρκετινγκ και των Πωλήσεων στις μεταξύ τους σχέσεις και στην απόδοση της επιχείρησης»
Κ. Λιονάκης
- 2011** Επιστημονικό Μάρκετινγκ (01.2011)
«Ο προσανατολισμός στην αγορά βελτιώνει τις σχέσεις μεταξύ του Μάρκετινγκ και των Πωλήσεων και την απόδοση της επιχείρησης»
Κ. Λιονάκης
- 2010** Ναυτεμπορική Executive (20.10.2010)
«Δεκάλογος συνεργασίας Μάρκετινγκ-Πωλήσεων»
Γ. Αυλωνίτης και Κ. Λιονάκης
- 2008** Sales Management (03.2008)
«Sales Vs Marketing, μπορούν να συνεργαστούν αρμονικά;»
Γ. Αυλωνίτης και Κ. Λιονάκης.
- 2008** Επιστημονικό Μάρκετινγκ (01.2008)
«Η Σύγκρουση μεταξύ Μάρκετινγκ και Πωλήσεων επηρεάζει τελικά την Απόδοση της Επιχείρησης;»
Γ. Αυλωνίτης και Κ. Λιονάκης
- 2008** Romanian Marketing Review (no. 1, January – March 2008)
“An Exploratory Investigation of the Impact of Marketing and Sales Cooperation on Company Performance”
Avlonitis J. G. and Lionakis K.
- 2007** Ναυτεμπορική (07.06.2007)
«Συνεργασία Μάρκετινγκ και Πωλήσεων. Το κλειδί της επιτυχίας για τις επιχειρήσεις»
Γ. Αυλωνίτης και Κ. Λιονάκης

- Σε ελληνικά και διεθνή συνέδρια και ημερίδες

- 2014** 5th European Forum for Marketing of Scientific and Research Organizations

Institute of Aviation, Poland, Warsaw, 20-21 November 2014
 “Marketing-Sales interface and Organizational Competitiveness”
 Avlonitis J. G. and Lionakis K.

- 2010** Σύγχρονα θέματα Management, Διοργάνωση: Όμιλος Ξυνή
 Mediterranean College, Αθήνα, 23 Νοεμβρίου 2010
 «Σχέσεις Πωλήσεων και Μάρκετινγκ»
 Κ. Λιονάκης
- 2008** A Prothesis Great Speakers Event – Philip Kotler
 Μέγαρο Μουσικής, Αθήνα, 25 Ιουνίου 2008
 “How can we reduce the conflict between Marketing and Sales Departments”
 Avlonitis J. G. and Lionakis K.
- 2008** Money Show
 Αίγλη Ζαπτείου, Αθήνα, 3 Φεβρουαρίου 2008
 «Συμφιλιώνοντας το Μάρκετινγκ με τις Πωλήσεις»
 Γ. Αυλωνίτης και Κ. Λιονάκης
- 2007** 3^ο Συμπόσιο της Ελληνικής Ακαδημίας Μάρκετινγκ (ΕΛΑΜ)
 Ξενοδοχείο Intercontinental, Αθήνα, 17-18 Μαΐου 2007
 «Συγχρονισμός Μάρκετινγκ και Πωλήσεων»
 Γ. Αυλωνίτης και Κ. Λιονάκης

Διεθνείς Ακαδημαϊκές Δραστηριότητες

- 2020-td** Μέλος (εκλεγμένο) του Διοικητικού Συμβουλίου της Ελληνικής Ακαδημίας Μάρκετινγκ (ΕΛΑΜ) με καθήκοντα ταμεία
- 2018-td** Μέλος της κριτικής επιτροπής για τα βραβεία “Made in Greece”, διοργάνωση Ελληνική Ακαδημία Μάρκετινγκ (ΕΛΑΜ)
- 2014 – td** Ad hoc reviewer στο ακαδημαϊκό περιοδικό “Journal of Personal Selling and Sales Management”
- 2012 – td** Ad hoc reviewer στο ακαδημαϊκό περιοδικό “Journal of Marketing Theory and Practice”
- 2012 – td** Reviewer και Session Chairman στα συνέδρια της European Marketing Academy (EMAC)
- 2019** Μέλος της επιτροπής αξιολόγησης των βραβείων “Marketing excellence awards”, διοργάνωση Ελληνικό Ινστιτούτο Μάρκετινγκ (ΕΙΜ)
- 2012** Reviewer και Session Chairman στο 6^ο συνέδριο του Global Sales Science Institute (GSSI)
- 2011** Session Chairman στο 4^ο συνέδριο του Euromed Academy of Business (EMAB)

Επαγγελματική Εμπειρία

- Επιχειρηματικές δραστηριότητες

2011 – td	Συνιδρυτής και Γενικός Διευθυντής του φροντιστηρίου μέσης εκπαίδευσης «διατριβή». Στο φροντιστήριο είναι εγγεγραμμένοι πάνω από 450 μαθητές και απασχολούνται πάνω από 65 εργαζόμενοι
2010 – td	Ιδρυτής και διαχειριστής συμβουλευτικής εταιρείας στον τομέα του Μάρκετινγκ και της Στρατηγικής
2020 – td	Συνιδρυτής του εστιατορίου trattoria Bellagio

- Διδακτική εμπειρία

2012 – td	Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών Adjunct Lecturer of Marketing - MBA (full time- part time), Μάθημα: Πωλήσεις και Διοίκηση Πωλήσεων - Executive MBA (part time), Μάθημα: Μάρκετινγκ Υπηρεσιών - MSc Marketing & Communication, Μάθημα: Πωλήσεις και Διοίκηση Πωλήσεων & Διοίκηση Μάρκετινγκ (Επισκέπτης Καθηγητής) - Dept. of Marketing & Communication (undergraduate), Μάθημα: CRM - Erasmus program, Μάθημα: Communication Management - Entrepreneurship & SMEs (Επισκέπτης Καθηγητής) - Diploma on Social Enterprises (DoSE), Μάθημα: Sales - Diploma on Entrepreneurship (KEK-AUEB), Μάθημα: Sales - Diploma on Sales (Elearning ΚΕΔΙΒΙΜ ΑΥΕΒ – ΙΡΕ) *Επίβλεψη σε πάνω από 150 διπλωματικές εργασίες σε μεταπτυχιακό επίπεδο * Επίβλεψη σε πάνω από 5 διπλωματικές εργασίες σε επίπεδο MBA σε επίσημη συνεργασία με εταιρείες όπως: HP, IKEA, Sephora, Yara *Επίβλεψη σε 3 διπλωματικές εργασίες σε επίπεδο MBA οι οποίες έχουν δημοσιευθεί σε πρακτικά διεθνών ακαδημαϊκών συνεδρίων (international referred conferences' proceedings)
2013 – td	Γεωπονικό Πανεπιστήμιο Αθηνών MBA (Full Time & Part Time) Μάθημα: Μάρκετινγκ Αγροτικών Προϊόντων και Τροφίμων Επίβλεψη σε πάνω από 50 διπλωματικές εργασίες
2025	University of Piraeus Επισκέπτης Καθηγητής MBA Tourism Management Διάλεξη στο Μάθημα: Customer Experience (Prof. Markos Tsogas)
2019	University of Strathclyde (Athens contingency) MBA (Executives) Μάθημα: Διοίκηση Μάρκετινγκ
2012 – 2019	International College of Business Studies (ICBS) Athens Contingency of Kingston University (contingency of Winchester University from 2015) MBA (Executives) Μαθήματα: Marketing Management, Services Marketing Επίβλεψη σε πάνω από 40 διπλωματικές εργασίες
08.2014	University of Marconi Επισκέπτης Καθηγητής On line course: Marketing Strategy
2010 – 2014	New York College

Athens Contingency of the State University of New York &
Athens Contingency of the University of Greenwich

- Εισηγητής των μαθημάτων:

Διεθνές Μάρκετινγκ (προπτυχιακό, MBA), Διαπραγματεύσεις (προπτυχιακό, MBA), Μάρκετινγκ Υπηρεσιών (προπτυχιακό, MBA), Διοίκηση Μάρκετινγκ (προπτυχιακό, MBA), Έρευνα Μάρκετινγκ (προπτυχιακό, MBA), SPSS (MBA), Διοίκηση Πωλήσεων (MBA), Συμπεριφορά Καταναλωτή και Διαχείριση Σχέσεων με Πελάτες (MBA), Στρατηγικό Μάρκετινγκ (προπτυχιακό, MBA), Μάρκετινγκ Αγροτικών Προϊόντων και Τροφίμων (προπτυχιακό), Εισαγωγή στο Μάρκετινγκ (προπτυχιακό)

- Επίβλεψη πάνω από 80 διπλωματικών εργασιών σε προπτυχιακό και μεταπτυχιακό επίπεδο

2011 – td **διδασκία** (φροντιστήριο μέσης εκπαίδευσης)

Διδασκαλία Μαθηματικών Κατεύθυνσης σε επίπεδο Γ Λυκείου

2002 – 2011 “ΘΕΜΑΤΙΚΟ”, “ΚΥΚΛΟΣ”, “ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΟ” και “ΠΡΟΟΠΤΙΚΗ” (φροντιστήρια μέσης εκπαίδευσης)

Διδασκαλία Μαθηματικών και Πληροφορικής σε επίπεδο Γ Λυκείου

2000 – 01 Λύκειο Καρλοβασίου (Σάμος)

Υποστηρικτική διδασκαλία Μαθηματικών σε επίπεδο Α Λυκείου (Part-time)

- Θέσεις σε οργανισμούς και επιχειρήσεις

2005 – td Εργαστήριο Μάρκετινγκ του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών (ALaRM): Επιστημονικός Συνεργάτης (Part-time)

07-09.2003 Innovation (Διαφημιστικές Ενέργειες): Εκπαιδευτής Merchandisers (Part-time)

2001 – 02 CHROMA TRAVEL (ταξιδιωτικό πρακτορείο): Υπεύθυνος Πωλήσεων (Full-time)

1998 – 01 Πανεπιστήμιο Αιγαίου: Υπεύθυνος επίβλεψης λειτουργίας του εργαστηρίου πληροφορικής της Σχολής Θετικών Επιστημών του Πανεπιστημίου Αιγαίου (Full-time).

1998 – 00 Πανεπιστήμιο Αιγαίου: Κατασκευή της επίσημης οικογένειας γραμματοσειρών (kerkis font) του Πανεπιστημίου Αιγαίου. Υπεύθυνος έργου: Επ. Καθηγητής Α. Τσολομούτης

1996 – 98 Bally Nuts (εξαγωγικός οίκος ξηρών καρπών): Πωλήσεις (part time)

Συμβουλευτικές Μελέτες & Έργα

02.2019-td **Εξωτερικός συνεργάτης της εταιρείας υπηρεσιών μάρκετινγκ WEST**
Επιστημονικός υπεύθυνος για τη διεξαγωγή στρατηγικών πλάνων μάρκετινγκ για συνεργάτες της WEST (ενδεικτικά: ΠΑΒΙΠΛΑΣΤ, MedFrigo, CleanWay, Pelco, Εκδόσεις Πελοπόννησος, μελέτη για διαχείριση εικόνας πολιτικού προσώπου)

04.2023 **ECR**
Διεξαγωγή έρευνας μάρκετινγκ περί καταναλωτικών τάσεων
Επιστημονικός Υπεύθυνος Γ. Μπάλτας

06.2022 **Yara International**
Σύμβουλος στρατηγικού μάρκετινγκ

06.2022 **Θοδωρής Μαραντίνης - ONIPAMA (τραγουδιστής-συγκρότημα)**
Σύμβουλος Στρατηγικής και Επικοινωνίας

2020 **ofarmakopoiosmou.gr**
Υλοποίηση business plan και συμβουλευτικής μελέτης για το eshop

2019-20	Ήφαιστος (ifaistus General Construction-Shipping & Marine Supplier) Σύμβουλος επικοινωνίας web παρουσίας της εταιρείας (website, social media, e-commerce παρουσία κλπ) (ανεξάρτητη συμβουλευτική)
01-05. 2019	Εξωτερικός συνεργάτης εταιρείας δημοσκοπήσεων (τήρηση απορρήτου) Στατιστικές εκτιμήσεις: ανάλυση και εκτίμηση πρόθεσης ψήφου για τις περιφερειακές και δημοτικές εκλογές 2019. (ανεξάρτητη συμβουλευτική)
10.2018-02.19	Εκπαιδευτήρια Ζηρίδη Εκπόνηση συμβουλευτικής μελέτης για την αναδιάρθρωση και τις στρατηγικές κινήσεις των εκπαιδευτηρίων (ανεξάρτητη συμβουλευτική)
04-07. 2018	Hempel Marine Coatings Έρευνα αγοράς για ανάπτυξη νέου προϊόντος (ανεξάρτητη συμβουλευτική)
2015 - 18	Γιώργος Μαζωνάκης (τραγουδιστής-καλλιτέχνης) Person Marketing (Σύμβουλος Στρατηγικής και Επικοινωνίας - Διαχείριση Brand & εικόνας)
2017 - 18	Θοδωρής Μαραντίνης - ONIPAMA (τραγουδιστής-συγκρότημα) Person Marketing (Σύμβουλος Στρατηγικής και Επικοινωνίας - Διαχείριση social media)
01. 2018-td	Ευάγγελος Χασιώτης (pastry chef) Person Marketing (Σύμβουλος Στρατηγικής και Επικοινωνίας - Διαχείριση Brand & εικόνας)
10-12. 2017	Έπιπλα Τηνιακός Έρευνα ικανοποίησης πελατών & Ανάλυση εικόνας & ανταγωνισμού
04-11.2017	Yara International Έρευνα αγοράς για ανάπτυξη νέων προϊόντων και διαχείριση Positioning
11.2017	Mother Care Σεμινάριο εξυπηρέτησης πελατών & μεθόδων Πώλησης (με Α. Ζαΐρη και Γ. Σταμάτη)
03.2017	Market-In Σεμινάριο εξυπηρέτησης πελατών & μεθόδων Πώλησης (με Α. Ζαΐρη και Γ. Σταμάτη)
05.2016-07.17	Ταμείο Παρακαταθηκών και Δανείων Έρευνα ικανοποίησης πελατών και ανάπτυξης νέων υπηρεσιών (για δικηγόρους) (ALaRM – Επιστημονικός Υπεύθυνος: Γ. Αυλωνίτης) Καθήκοντα: Κατασκευή οδηγού ποιοτικής έρευνας (προσωπικές συνεντεύξεις), εκπαίδευση ερευνητών για συλλογή ποιοτικών δεδομένων, ποιοτική ανάλυση, κατασκευή ερωτηματολογίου για ποσοτική ανάλυση, εκπαίδευση ερευνητών για συλλογή ποσοτικών δεδομένων, ποσοτικές αναλύσεις, προετοιμασία και παρουσίαση των αποτελεσμάτων, επικοινωνία με τον πελάτη)
05-09.2016	Hempel Marine Coatings Έρευνα αγοράς για ανάπτυξη νέας υπηρεσίας (ALaRM – Επιστημονικός Υπεύθυνος: Γ. Αυλωνίτης)

Καθήκοντα: Κατασκευή οδηγού ποιοτικής έρευνας (προσωπικές συνεντεύξεις), εκπαίδευση ερευνητών για συλλογή ποιοτικών δεδομένων, ποιοτική ανάλυση, κατασκευή ερωτηματολογίου για ποσοτική ανάλυση, εκπαίδευση ερευνητών για συλλογή ποσοτικών δεδομένων, ποσοτικές αναλύσεις, προετοιμασία και παρουσίαση των αποτελεσμάτων, επικοινωνία με τον πελάτη)

- 06-09.2016 Roche Diagnostics**
Έρευνα ικανοποίησης πελατών & Competition Analysis (ετήσια)
(ALaRM – Επιστημονικός Υπεύθυνος: Γ. Αυλωνίτης)
Καθήκοντα: Κατασκευή ερωτηματολογίου για ποσοτική ανάλυση, εκπαίδευση ερευνητών για συλλογή ποσοτικών δεδομένων, ποσοτικές αναλύσεις, προετοιμασία και παρουσίαση των αποτελεσμάτων, επικοινωνία με τον πελάτη)
- 05-06.2016 Vivartia**
Σεμινάριο Πωλήσεων και εξυπηρέτησης πελάτη
(ανεξάρτητη συμβουλευτική – με Γ. Σταμάτη και Α. Ζαΐρη)
Καθήκοντα: προετοιμασία και παρουσίαση του σεμιναρίου σε front line προσωπικό των καταστημάτων Everest & Goody's (HORECA)
- 12.2015-02.16 APIVITA Natural Products S.A.**
Αξιολόγηση πωλητών, ανταγωνιστικής θέσης και ικανοποίησης πελάτη
(ALaRM – Επιστημονικός Υπεύθυνος: Γ. Αυλωνίτης)
Καθήκοντα: Κατασκευή οδηγού ποιοτικής έρευνας (προσωπικές συνεντεύξεις), εκπαίδευση ερευνητών για συλλογή ποιοτικών δεδομένων, ποιοτική ανάλυση, κατασκευή ερωτηματολογίου για ποσοτική ανάλυση, εκπαίδευση ερευνητών για συλλογή ποσοτικών δεδομένων, ποσοτικές αναλύσεις, προετοιμασία και παρουσίαση των αποτελεσμάτων, επικοινωνία με τον πελάτη)
- 09-11.2015 Hempel Marine Coatings**
Ανταγωνιστική θέση και ικανοποίηση πελάτη
(ALaRM – Επιστημονικός Υπεύθυνος: Γ. Αυλωνίτης)
Καθήκοντα: Κατασκευή ερωτηματολογίου για ποσοτική ανάλυση, εκπαίδευση ερευνητών για συλλογή ποσοτικών δεδομένων, ποσοτικές αναλύσεις, προετοιμασία και παρουσίαση των αποτελεσμάτων, επικοινωνία με τον πελάτη)
- 06-10.2015 Roche Diagnostics**
Έρευνα ικανοποίησης πελατών & Competition Analysis (ετήσια)
(ALaRM – Επιστημονικός Υπεύθυνος: Γ. Αυλωνίτης)
Καθήκοντα: Κατασκευή ερωτηματολογίου για ποσοτική ανάλυση, εκπαίδευση ερευνητών για συλλογή ποσοτικών δεδομένων, ποσοτικές αναλύσεις, προετοιμασία και παρουσίαση των αποτελεσμάτων, επικοινωνία με τον πελάτη)
- 10-12. 2014 Roche Diagnostics**
Διάγνωση και επανατοποθέτηση της εξυπηρέτησης από τη γραμμή hotline
(ALaRM – Επιστημονικός Υπεύθυνος: Γ. Αυλωνίτης)
Καθήκοντα: Κατασκευή ερωτηματολογίου για ποσοτική ανάλυση, εκπαίδευση ερευνητών για συλλογή ποσοτικών δεδομένων, ποσοτικές αναλύσεις, προετοιμασία και παρουσίαση των αποτελεσμάτων, επικοινωνία με τον πελάτη)
- 06-09.2014 Roche Diagnostics**
Έρευνα ικανοποίησης πελατών (ετήσια)
(ALaRM – Επιστημονικός Υπεύθυνος: Γ. Αυλωνίτης)
Καθήκοντα: Κατασκευή ερωτηματολογίου για ποσοτική ανάλυση, εκπαίδευση ερευνητών για συλλογή ποσοτικών δεδομένων, ποσοτικές αναλύσεις, προετοιμασία και παρουσίαση των αποτελεσμάτων, επικοινωνία με τον πελάτη)
- 06.2014 Bag Stories (retail shops)**
Sales & Customer Care Seminar
(ανεξάρτητη συμβουλευτική – με Γ. Σταμάτη και Α. Ζαΐρη)
Καθήκοντα: προετοιμασία και παρουσίαση του σεμιναρίου σε front line προσωπικό των καταστημάτων Bag Stories & «Παρουσίαση»

- 07-10. 2013** **Roche Diagnostics**
Έρευνα ικανοποίησης πελατών (ετήσια)
& Competition Analysis
(ALaRM – Επιστημονικός Υπεύθυνος: Γ. Αυλωνίτης)
Καθήκοντα: Κατασκευή ερωτηματολογίου για ποσοτική ανάλυση, εκπαίδευση ερευνητών για συλλογή ποσοτικών δεδομένων, ποσοτικές αναλύσεις, προετοιμασία και παρουσίαση των αποτελεσμάτων, επικοινωνία με τον πελάτη)
- 06-08. 2012** **Roche Diagnostics**
Έρευνα ικανοποίησης πελατών & Competition Analysis (ετήσια)
(ALaRM – Επιστημονικός Υπεύθυνος: Γ. Αυλωνίτης)
Καθήκοντα: Κατασκευή ερωτηματολογίου για ποσοτική ανάλυση, εκπαίδευση ερευνητών για συλλογή ποσοτικών δεδομένων, ποσοτικές αναλύσεις, προετοιμασία και παρουσίαση των αποτελεσμάτων, επικοινωνία με τον πελάτη)
- 01-05. 2012** **CarpetMax**
Σχεδιασμός επικοινωνιακής εκστρατείας
(ανεξάρτητη συμβουλευτική)
Καθήκοντα: Ανάλυση αγοράς στόχου και ανταγωνιστικής θέσης, στόχοι επικοινωνιακής εκστρατείας, καθορισμός επικοινωνιακού πλαισίου, media planning
- 05-07.2011** **Roche Diagnostics**
Έρευνα ικανοποίησης πελατών & Competition Analysis (ετήσια)
(ALaRM – Επιστημονικός Υπεύθυνος: Γ. Αυλωνίτης)
Καθήκοντα: Κατασκευή ερωτηματολογίου για ποσοτική ανάλυση, εκπαίδευση ερευνητών για συλλογή ποσοτικών δεδομένων, ποσοτικές αναλύσεις, προετοιμασία και παρουσίαση των αποτελεσμάτων, επικοινωνία με τον πελάτη)
- 03-06.2011** **Roche Diagnostics**
Έρευνα Ικανοποίησης Πελατών & Ανταγωνιστικής Θέσης
(ALaRM – Επιστημονικός Υπεύθυνος: Καθηγητής Γ. Αυλωνίτης)
Καθήκοντα: Σχεδιασμός ερωτηματολογίου, συντονισμός συλλογής στοιχείων, στατιστικές αναλύσεις, προετοιμασία και εκτέλεση της παρουσίασης αποτελεσμάτων
- 06-10.2010** **Wilo Hellas**
Μέτρηση της αποτελεσματικότητας της εφαρμογής μεθόδων συμβουλευτικής πώλησης (solution selling)
(ανεξάρτητη συμβουλευτική, Υπεύθυνος: Τ. Στάπας, CEO)
Καθήκοντα: Σχεδιασμός ερωτηματολογίου, στατιστικές αναλύσεις, συγγραφή και παρουσίαση αποτελεσμάτων
- 05-07.2008** **ΕΣΕΕ-ΚΑΕΛΕ (Εθνικό Συμβούλιο Ελληνικού Εμπορίου-Κέντρο Ανάπτυξης Ελληνικού Εμπορίου)**
Επιστημονικός σύμβουλος
Σχεδιασμός επαγγελματικού περιγράμματος για τα στελέχη Μάρκετινγκ (Συντονιστής: Δ. Αρμενάκης, Πρόεδρος)
Καθήκοντα: Πρόταση καθορισμού δραστηριοτήτων των στελεχών Μάρκετινγκ
- 04-05.2008** **EMAC (Ευρωπαϊκή Ακαδημία Μάρκετινγκ)**
Μέτρηση του εσωτερικού κλίματος των μελών της Ακαδημίας
(ALaRM – Επιστημονικός Υπεύθυνος: Καθηγητής Γ. Αυλωνίτης)
Καθήκοντα: Συντονισμός συλλογής στοιχείων, στατιστικές αναλύσεις, προετοιμασία παρουσίασης
- 03-05.2008** **Emporiki Credicom S.A.**
Μελέτη για την εικόνα της επιχείρησης
(ALaRM – Επιστημονικός Υπεύθυνος: Καθηγητής Γ. Αυλωνίτης)
Καθήκοντα: Συντονισμός συλλογής στοιχείων και στατιστικές αναλύσεις

- 06-08.2007 Yamaha Motor Hellas**
Χάραξη στρατηγικής Μάρκετινγκ για την επιχείρηση
(ALaRM – Επιστημονικός Υπεύθυνος: Καθηγητής Γ. Αυλωνίτης)
Καθήκοντα: Συντονισμός συλλογής στοιχείων και στατιστικές αναλύσεις
- 09-11.2006 Roche Diagnostics**
Έλεγχος αποτελεσμάτων και επανασχεδιασμός της επικοινωνιακής στρατηγικής της επιχείρησης
(ALaRM – Επιστημονικός Υπεύθυνος: Καθηγητής Γ. Αυλωνίτης)
Καθήκοντα: Συντονισμός συλλογής στοιχείων και στατιστικές αναλύσεις
- 03-05.2006 MORAX Εκδόσεις**
Μελέτη για τους τρόπους ενημέρωσης των στελεχών επιχειρήσεων στην Ελλάδα
(ALaRM – Επιστημονικός Υπεύθυνος: Καθηγητής Γ. Αυλωνίτης)
Καθήκοντα: Συντονισμός συλλογής στοιχείων και στατιστικές αναλύσεις
- 03-06.2006 IPSEN Φαρμακευτική.**
Μέτρηση της εικόνας της επιχείρησης
(ALaRM – Επιστημονικός Υπεύθυνος: Καθηγητής Γ. Αυλωνίτης)
Καθήκοντα: Συντονισμός συλλογής στοιχείων και στατιστικές αναλύσεις
- 09-10. 2006 HELLENIC PETROLEUM S.A.**
Μέτρηση του βαθμού ικανοποίησης των συνεργατών της επιχείρησης
(ALaRM – Επιστημονικός Υπεύθυνος: Καθηγητής Γ. Αυλωνίτης)
Καθήκοντα: Στατιστικές αναλύσεις
- 04-05.2006 Yamaha Motor Hellas**
Ανάπτυξη συστήματος διαχείρισης πελατών (CRM)
(ALaRM – Επιστημονικός Υπεύθυνος: Καθηγητής Γ. Αυλωνίτης)
Καθήκοντα: Συντονισμός συλλογής στοιχείων και στατιστικές αναλύσεις
- 02-03.2006 APIVITA Natural Products S.A.**
Μέτρηση των αποτελεσμάτων της επικοινωνιακής στρατηγικής της APIVITA
(ALaRM – Επιστημονικός Υπεύθυνος: Καθηγητής Γ. Αυλωνίτης)
Καθήκοντα: Συλλογή στοιχείων και στατιστικές αναλύσεις
- 05-06.2005 Yamaha Motor Hellas**
Μέτρηση της ικανοποίησης των πελατών και της ανταγωνιστικής θέσης της επιχείρησης
(ALaRM – Επιστημονικός Υπεύθυνος: Καθηγητής Γ. Αυλωνίτης)
Καθήκοντα: Συλλογή στοιχείων και στατιστικές αναλύσεις
- 03.2002 Πανεπιστήμιο Αιγαίου, Τμήμα Μαθηματικών**
Μελέτη για την παιδαγωγική ψυχολογία
(Επιστημονικός Υπεύθυνος: Επ. Καθηγητής Α. Τσολομύτης)
Καθήκοντα: Συλλογή και ανάλυση βιβλιογραφίας
- 02.2001 Πανεπιστήμιο Αιγαίου, Τμήμα Μαθηματικών**
Μελέτη για τις διδακτικές μεθόδους στα μαθηματικά
(Επιστημονικός Υπεύθυνος: Επ. Καθηγητής Α. Τσολομύτης)
Καθήκοντα: Συλλογή και ανάλυση βιβλιογραφίας

Γνώση Η/Υ & Ξένες Γλώσσες

- Άριστη γνώση εξειδικευμένων στατιστικών και ερευνητικών εφαρμογών (SPSS, EQS, CATI)
- Άριστη γνώση Η/Υ και εφαρμογών
- Βασικές γνώσεις προγραμματισμού (Pascal, Basic, C++)

-- Άριστη γνώση Αγγλικών

Μέλος Ακαδημαϊκών Οργανισμών

- Ελληνική Ακαδημία Μάρκετινγκ (ΕΛΑΜ)
- American Marketing Association (AMA)
- European Marketing Academy (EMAC)
- Global Sales Science Institute (GSSI) / εκλεγμένος εθνικός εκπρόσωπος (2011-2016)
- Εκλεγμένο μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου του Τμήματος Μαθηματικών, της Σχολής Θετικών Επιστημών, του Πανεπιστημίου Αιγαίου (1999-2000)

Βραβεία – Διακρίσεις

- | | |
|------------------------|--|
| 2021 | Finalist για το βραβείο best paper στο διεθνές συνέδριο GSSI |
| 2019 | Βραβείο “Teaching Excellence” από το MBA (FT&PT) του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών, ως εισηγητής Μάρκετινγκ |
| 2015 | Best Paper Award στο διεθνές συνέδριο GSSI |
| 2012 | Βραβείο “Teaching Excellence” από το New York College (Αθήνα), ως εισηγητής Μάρκετινγκ |
| 2011 | Βραβείο “highly commended paper – short listed” στο διεθνή διαγωνισμό 2010/2011 Emerald/EMRBI Business Research Award for Young Researchers, για τη διδακτορική διατριβή (http://www.emeraldinsight.com/research/awards/euromed.htm) |
| 2006 & 2007 | Υποτροφία στο 2ο και 3ο έτος εκπόνησης διδακτορικής διατριβής, Τμήμα Μάρκετινγκ και Επικοινωνίας, Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών |
| 1998 | Υποτροφία και βραβείο καλύτερης επίδοσης στο 2ο έτος σπουδών Μαθηματικών, Τμήμα Μαθηματικών, Πανεπιστήμιο Αιγαίου |

Λοιπές Δραστηριότητες & ενδιαφέροντα

- Ταξίδια, Αθλητισμός (σκι βουνού & θάλασσας / ιστιοπλοΐα / αγωνιστικό μπιλιάρδο -διάκριση στο European Masters 2001 / ποδόσφαιρο)

Συστάσεις

Διαθέσιμες από:

- Καθηγητή, Γιώργο Μπάλτα, ΟΠΑ
- Καθηγητή, Εμμανουήλ Δεδούλη, ΟΠΑ
- Καθηγητή, Ευστάθιο Κλωνάρη, ΓΠΑ
- ομ. Καθηγητή, Πέτρο Σολδάτο, ΓΠΑ
- Καθηγητή, Σπύρο Γούναρη, University of Strathclyde
- Καθηγητή, Διομήδη Σπινέλλη, ΟΠΑ
- Καθηγητή, Νικόλαο Παναγόπουλο, the University of Alabama
- κ. Τάκη Στάπα, WILLO Hellas, CEO
- Δρ. Αντώνη Ζαΐρη , ΣΕΛΠΕ, Αναπληρωτής Πρόεδρος
- κ. Δημήτρη Αρμενάκη, ΕΣΕΕ, πρώην Γενικός Διευθυντής
- κ. Ηλία Φούτση, New York College, Πρόεδρος
- Ομ. Καθηγητή, Γεώργιο Αυλωνίτη, Τμήμα Μάρκετινγκ και Επικοινωνίας, ΟΠΑ (+)