

# ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ ΣΗΜΕΙΩΜΑ

**ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΛΙΟΝΑΚΗΣ, Ph.D.**



Ο Κωνσταντίνος Λιονάκης είναι διδάκτωρ (PhD) του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών, στο αντικείμενο 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 διεθνή επιστημονικά περιοδικά, σε στήλες του ελληνικού και ευρωπαϊκού οικονομικού τύπου, καθώς και σε διεθνή επιστημονικά συνέδρια όπου πρόσφατα έλαβε βραβείο best paper για άρθρο του (σε συνεργασία με τον Γ. Αυλωνίτη) με αντικείμενο τις σχέσεις Μάρκετινγκ-Πωλήσεων από το διεθνές συνέδριο GSSI (2015). Διδάσκει Διοίκηση Πωλήσεων στα μεταπτυχιακά προγράμματα MBA και MSc M&E (FT & PT) του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών, Μάρκετινγκ Αγροτικών Προϊόντων και Τροφίμων στο MBA (PT) του Γεωπονικού Πανεπιστημίου Αθηνών, CRM σε προπτυχιακό επίπεδο στο Τμήμα Μάρκετινγκ & Επικοινωνίας του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών, καθώς και μαθήματα Μάρκετινγκ στα μεταπτυχιακά προγράμματα του ICBS και του NYC όπου έχει λάβει βραβείο “teaching excellence”. Παράλληλα εργάζεται στο Εργαστήριο Μάρκετινγκ (ALaRM) του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών ως ερευνητής, διαχειρίζεται ατομική συμβουλευτική εταιρεία στον τομέα του Μάρκετινγκ, και είναι συνιδρυτής του φροντιστηρίου μέσης εκπαίδευσης «διατριβή», όπου και διδάσκει μαθηματικά. Έχει συμμετάσχει σε πληθώρα συμβουλευτικών μελετών και σεμιναρίων για τον ιδιωτικό τομέα, ενώ επίσης 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, το CRM, η Έρευνα Αγοράς και ο Προσανατολισμός στο Μάρκετινγκ.

## Προσωπικά Στοιχεία

Ημερομηνία Γέννησης	21 Μαΐου 1978
Τόπος Γέννησης	Αθήνα
Εθνικότητα	Ελληνική
Διεύθυνση Κατοικίας	Βόλου 3, Πεύκη, 15121, Αθήνα
Τηλ.	6972624107 / 2106137775 / 2108203665
Ηλεκτρονική Διεύθυνση	<a href="mailto:Lionakis@aueb.gr">Lionakis@aueb.gr</a>
Skype	konstantinos.lionakis
Στρατιωτικές Υποχρεώσεις	Εκπληρωμένες: 09.2009 – 05.2010 (Αεροπορία Στρατού Ξηράς, 2° ΤΥΑΔ, Γραφείο Λόχου Διοικήσεως)
Αρ. Μητρώου Διδασκόντων	161/2010 (Αρ. ΛΑΕΚ: 39054)

## Εκπαίδευση

<b>2010</b>	<b>Διδακτορική Διατριβή (PhD)</b> <b>Θέμα:</b> «Μια διερευνητική μελέτη των σχέσεων και των συγκρούσεων μεταξύ των τμημάτων Μάρκετινγκ και Πωλήσεων» Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών, Τμήμα Μάρκετινγκ και Επικοινωνίας Επιβλέπων: Καθηγητής Γ. Αυλωνίτης Συμβουλευτική Επιτροπή: Καθηγητής Ν. Παπαβασιλείου, Αν. Καθηγητής Σ. Γούναρης
<b>2004</b>	<b>Μεταπτυχιακός Τίτλος Σπουδών (MSc)</b> <b>Αντικείμενο:</b> «Μάρκετινγκ και Επικοινωνία με Νέες Τεχνολογίες» Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών, Τμήμα Μάρκετινγκ και Επικοινωνίας Βαθμός: Λίαν Καλώς <b>Διπλωματική Εργασία:</b> «Ανάπτυξη και Απόδοση Υπηρεσιών. Ο Ρόλος του Προσανατολισμού στην Αγορά» Επιβλέπων: Αν. Καθηγητής Σ. Γούναρης
<b>2002</b>	<b>Πτυχίο Μαθηματικών</b> (κατεύθυνση Πληροφορική) Πανεπιστήμιο Αιγαίου, Σχολή Θετικών Επιστημών, Τμήμα Μαθηματικών Βαθμός: Λίαν Καλώς
<b>1996</b>	<b>Απολυτήριο Λυκείου</b> 2° Γενικό Λύκειο Πεύκης Βαθμός: Λίαν Καλώς

## **Ακαδημαϊκές Δημοσιεύσεις**

---

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

- Σε εξέλιξη** Working paper  
“Tracking the evolution of theory on Marketing-Sales relationship: Past, present and future”  
Konstantinos Lionakis and George J. Avlonitis,  
Target: Journal of Marketing
- Σε εξέλιξη** Working paper  
“An exploratory investigation of Marketing-Sales conflict: antecedents and consequences”  
Konstantinos Lionakis and George J. Avlonitis  
Target: Journal of Personal Selling and Sales Management or European Journal of Marketing
- Σε εξέλιξη** Working paper  
“Linking Marketing and Sales power status, decision authority, conflict and company performance: an exploratory investigation”  
Konstantinos Lionakis, George J. Avlonitis and Nikolaos Panagopoulos  
Target: Journal of Business Research or Journal of Personal Selling and Sales Management
- Σε εξέλιξη** Working paper  
“Exploring the effectiveness of Marketing-Sales interfaces in B2B firms”  
Konstantinos Lionakis and George J. Avlonitis  
Target: Industrial Marketing Management
- Σε εξέλιξη** Working paper  
“Marketing and Sales conflict: An exploratory investigation of sources and consequences on performance”  
Konstantinos Lionakis and George J. Avlonitis  
Submitted to: European Journal of Marketing
- 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

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

- 2017** ICCMI (International Conference on Contemporary Marketing Issues),  
5th International Conference (2017), Thessaloniki Greece on 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), 44<sup>th</sup> 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), 9<sup>th</sup> 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<sup>d</sup> 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),  
2<sup>nd</sup> 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<sup>d</sup> 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), 7<sup>th</sup> 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), 42<sup>nd</sup> 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), 19<sup>th</sup> 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), 6<sup>th</sup> annual conference (2012)  
Turku, Finland, 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), 41<sup>th</sup> 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), 41<sup>th</sup> 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), 41<sup>th</sup> 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), 4<sup>th</sup> 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), 5<sup>th</sup> 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), 40<sup>th</sup> 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), 4<sup>th</sup> 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), 39<sup>th</sup> 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), 37<sup>th</sup> 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), 2<sup>nd</sup> 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), 36<sup>th</sup> 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** 5<sup>th</sup> 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<sup>ο</sup> 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**

---

- 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)
- 2012** Reviewer και Session Chairman στο 6<sup>ο</sup> συνέδριο του Global Sales Science Institute (GSSI)
- 2011** Session Chairman στο 4<sup>ο</sup> συνέδριο του Euromed Academy of Business (EMAB)

#### **Επαγγελματική Εμπειρία**

---

##### **- Επιχειρηματικές δραστηριότητες**

- 05.2011 – td** Συνιδρυτής και Γενικός Διευθυντής του φροντιστηρίου μέσης εκπαίδευσης «διατριβή». Στο φροντιστήριο είναι εγγεγραμμένοι πάνω από 300 μαθητές και απασχολούνται πάνω από 35 εργαζόμενοι.
- 09.2016 – td** Ιδρυτής και διαχειριστής συμβουλευτικής εταιρείας στον τομέα του Μάρκετινγκ και της Στρατηγικής (ατομική επιχείρηση)

**- Διδακτική εμπειρία**

- 09.2013 – td** Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών  
MBA (Full Time & Part Time)  
Μάθημα: Βιομηχανικό Μάρκετινγκ και Διοίκηση Πωλήσεων  
Επίβλεψη σε πάνω από 15 διπλωματικές εργασίες
- 09.2013 – td** Γεωπονικό Πανεπιστήμιο Αθηνών  
MBA (Executives)  
Μάθημα: Μάρκετινγκ Αγροτικών Προϊόντων και Τροφίμων  
Επίβλεψη σε πάνω από 20 διπλωματικές εργασίες
- 11.2015 – td** Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών  
Diploma on Social Enterprises (DoSE), Μάθημα: Πωλήσεις
- 11. 2011 – td** Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών  
Πρόγραμμα Erasmus  
Μάθημα: Entrepreneurship & SMEs (Υπεύθυνη Καθηγήτρια: Ελεάννα Γαλανάκη)  
Επισκέπτης εισηγητής στο αντικείμενο: The formulation of a marketing plan
- 01.2012 – td** 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 25 διπλωματικές εργασίες
- 07.2017** Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών  
MSc Μάρκετινγκ και Επικοινωνία (Μερικής & Πλήρους Φοίτησης)  
Μάθημα: Διοίκηση Πωλήσεων (Υπεύθυνος καθηγητής: Β. Σταθακόπουλος)
- 02-06. 2017** Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών  
Τμήμα Μάρκετινγκ και Επικοινωνίας (προπτυχιακό)  
Μάθημα: CRM
- 10.2014** Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών  
MSc Μάρκετινγκ και Επικοινωνία (Μερικής Φοίτησης)  
Μάθημα: Διοίκηση Μάρκετινγκ (Υπεύθυνος καθηγητής: Γ. Αυλωνίτης)  
Επισκέπτης εισηγητής στο αντικείμενο: Συνεργασία Μάρκετινγκ και Πωλήσεων
- 08.2014** University of Marconi  
Επισκέπτης Καθηγητής  
On line course: Marketing Strategy
- 2010 – 2016** 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

- 05.2011 – td** “ΔΙΑΤΡΙΒΗ” (φροντιστήριο μέσης εκπαίδευσης)  
Διδασκαλία Μαθηματικών 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 Καρλοβασιού (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. Τσολομύτης
- 1996 – 98** Bally Nuts (εξαγωγικός οίκος ξηρών καρπών): Πωλήσεις (Full-time)

### ***Συμβουλευτικές Μελέτες & Έργα***

---

- 04.2017-td** **Yara International**  
Έρευνα αγοράς για ανάπτυξη νέων προϊόντων και διαχείριση Positioning (ανεξάρτητη συμβουλευτική)
- 02.2017-td** **Θοδωρής Μαραντίνης - ONIPAMA (τραγουδιστής-συγκρότημα)**  
Person Marketing- Διαχείριση Brand & εικόνας (ανεξάρτητη συμβουλευτική)
- 02.2016-td** **Γιώργος Μαζωνάκης (τραγουδιστής-καλλιτέχνης)**  
Person Marketing- Διαχείριση Brand & εικόνας (ανεξάρτητη συμβουλευτική)
- 05.2016-07.2017 Ταμείο Παρακαταθηκών και Δανείων**  
Έρευνα ικανοποίησης πελάτων 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)
- 05-07.2016** **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**

---

- 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/euomed.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**

---

- Αθλητισμός (σκι βουνού / αγωνιστικό μπιλιάρδο (European Masters 2001) / επιτραπέζια αντισφαίριση / ποδόσφαιρο / καταδύσεις / ιστιοπλοΐα)
- Ταξίδια
- Κινηματογράφος

### **Συστάσεις**

---

Διαθέσιμες από:

- Καθηγητή, Γεώργιο Αυλωνίτη, Τμήμα Μάρκετινγκ και Επικοινωνίας, ΟΠΑ
- Καθηγητή, Διομήδη Σπινέλλη, Τμήμα Διοικητικής Επιστήμης και Τεχνολογίας, ΟΠΑ
- Assistant Prof. Nikolaos Panagoroulos, the University of Alabama
- κ. Τάκη Στάπα, WILO Hellas, CEO
- Δρ. Αντώνη Ζαΐρη, ΣΕΛΠΕ, Γενικός Διευθυντής
- κ. Δημήτρη Αρμενάκη, ΕΣΕΕ, πρώην Γενικός Διευθυντής
- κ. Ηλία Φούτση, New York College, Πρόεδρος