

CERET Industry Meeting: Learning from customers in the retail industry

Programa

La agenda incluye las siguientes actividades:

14:30 – 15:00: Acreditación invitados

15:00 – 15:05: Inicio Seminario

16:55 – 17:00: Fin Seminario

17:00 – 17:30: Cocktail de camaradería

Speaker Bios:

Duncan Simester

Duncan es NTU Professor of Marketing de la Sloan School of Management del MIT. Simester es un experto en cómo la economía y las operaciones de investigación puede contribuir a la comprensión y la práctica de marketing y estrategia. Su trabajo ha sido publicado ampliamente en la literatura académica. Sus estudios se basan en gran medida de la participación de la industria, y a menudo incluyen pruebas de campo a gran escala realizadas con las empresas colaboradoras. Simester consulta regularmente con una variedad de organizaciones sobre temas relacionados con la estrategia de marketing, el uso eficaz de los datos de la demanda, y decisiones sobre precios y gestión de canales.

Antes de unirse a la facultad en el MIT, fue profesor de la Universidad de la Escuela de Negocios de Chicago. También es un prestigioso abogado y miembro del Bar en su natal Nueva Zelanda. Simester tiene un BCom, licenciatura en derecho y un MCom de la Universidad de Auckland, y un doctorado de MIT.

Sanjog Misra

Sanjog Misra es Charles H. Kellstadt Professor of Marketing en la Universidad de Chicago Booth School of Business. Su investigación se centra en el uso de métodos econométricos estructurales para estudiar las decisiones del consumidor y organizaciones. En particular, su investigación se basa en modelos basados en datos destinados a comprender cómo los consumidores toman decisiones e investigar decisiones de firmas sobre precios, distribución y gestión de la fuerza de ventas. El profesor Misra también se interesa en el desarrollo de enfoques estadísticos y econométricos para hacer frente a modelos complejos calibrados con datos de comercialización a gran escala y el uso de estos modelos para mejorar la toma de decisiones estratégicas.

Antes de ingresar a Booth, Misra fue Profesor de Marketing en UCLA Anderson School of Management y Profesor en la Simon School of Business en University of Rochester. Además, ha estado visitando a la Johnson School of Management en Cornell University y el Graduate School of Business en Stanford University.

Saravanan Kesavan

Saravanan es Associate Professor of Operations de la Kenan-Flagger Business School de la Universidad de North Carolina en Chapel Hill. El Profesor Kesavan lleva a cabo investigaciones sobre supply chain management para retailers, con énfasis en la evaluación comparativa de rendimiento y manejo de operaciones en tienda. El Dr. Kesavan enseña estadísticas de las empresas para los estudiantes universitarios de negocios y operaciones de retail para los estudiantes de MBA.

Trabajó durante varios años en i2 Technologies, donde ayudó a los clientes hacer frente a problemas de supply chain management. Recibió su doctorado en tecnología y gestión de operaciones en la Harvard Business School. También ha realizado licenciaturas y Masters en ingeniería de la Universidad de Massachusetts en Amherst y en IIT Madras, India, respectivamente.