

David Jarach

MARKETING

SENIOR LECTURER

Marketing Management

DAVID.JARACH@SDABOCCONI.IT

Biografia

David Jarach è Senior Lecturer di Marketing and Sales presso SDA Bocconi School of Management. È inoltre docente di Marketing e Marketing dei servizi di trasporto presso l'Università Bocconi.

La sua collaborazione con SDA Bocconi inizia nel 1995. Da allora ha tenuto e coordinato centinaia di iniziative incentrate sul marketing, con specifica focalizzazione sui temi del Pricing e del Customer Value Management. È responsabile dei corsi di Pricing presso il Full Time MBA e presso l'Executive Master in Marketing and Sales (EMMS). Ha coordinato numerosi workshop di marketing e offerto consulenze di management in Europa, Americhe e Asia con aziende operanti nel settore energy, oftalmico, engineering, servizi professionali, pharma, biomedicale, aerospaziale, airline&airport, travel retail ed automotive con riferimento alle decisioni di prezzo.

Le sue ricerche si concentrano su marketing del trasporto aereo e aerospaziale, marketing strategico, customer value management e pricing. Attualmente, si sta concentrando sul tema dei processi avanzati di price management, l'analisi predittiva e l'AI per il pricing e per le decisioni di marketing.

Autore di 7 libri (in italiano, inglese e cinese), pubblicati con EGEA e con Routledge. Ha inoltre pubblicato numerosi saggi e articoli, tutti riguardanti il management del trasporto aereo. La sua ultima pubblicazione è "Il Marketing ai tempi del coronavirus", edito da EGEA nel maggio 2020. I suoi lavori sono stati pubblicati su importanti journal, quali Journal of Air Transport Management, Journal of Airport Management, Journal of Air Transportation e Journal of Aviation Security. È stato membro del comitato editoriale di Journal of Air Transportation, Journal of Aviation Security e Journal of Innovative Marketing. È stato editorialista per le tematiche di trasporto aereo per Italia Oggi e MF-Milano Finanza, intervistato frequentemente sul tema dai principali media nazionali e internazionali. È da venticinque anni consulente di direzione per i temi del settore aviation e per i processi di pricing B2B e riconosciuto tra i massimi esperti a livello mondiale su questi temi. È stato Visiting Professor presso la Aerospace MBA della Toulouse Business School, la ESIC di Madrid e Visiting presso l'Aviation MBA della Donau University (Krems).

David ha conseguito la Laurea Magistrale in Economia Aziendale presso l'Università Bocconi.

Ambito di insegnamento

Pricing and Revenue Management

B2B Marketing

Customer-based Revenue Models

Service Marketing

Pubblicazioni recenti

JARACH D.

Pricing Strategico: Trasformare il prezzo in vantaggio competitivo

Egea, Milano, Italia, 2025

JARACH D., REINA D.

Il Marketing ai tempi del Coronavirus: Istruzioni per l'uso

Egea, Milano, Italia, 2020

JARACH D., REINA D.

Marketing 2020

Egea, Milano, Italia, 2017

JARACH D.

Nuove tendenze del marketing in *Marketing @ Bocconi. Progettare e trasferire valore al cliente*

E. Valdani (a cura di), Egea, 2016

JARACH D.

Airport retail reengineering: la conquista del valore economico per l'impresa-aeroporto

Economia & Management, 2012, no. 3, pp.62-63

JARACH D.

L' Impresa Aeroporto - Il marketing come leva competitiva

Egea, Italia, 2012
