

Olga Annushkina

International Management

OLGA.ANNUSHKINA@SDABOCCONI.IT

Curriculum Vitae

Olga Annushkina è Senior Lecturer di Strategy and Entrepreneurship presso SDA Bocconi School of Management.

La sua collaborazione con SDA Bocconi ha inizio nel 2003. Da allora ha gestito numerosi corsi sui temi di strategic management, strategie dell'internazionalizzazione e scenario planning. Ha realizzato molti progetti di formazione ed executive education per importanti aziende (energy, electronics, pharmaceuticals, consumer goods), banche e compagnie assicurative.

Le sue ricerche si concentrano su quattro temi fondamentali: strategie dell'internazionalizzazione, l'analisi dei paesi emergenti, strategie di differenziazione nel contesto globale e strategy execution.

Autrice di numerosi libri e articoli che riguardano i temi da lei trattati. I suoi lavori sono stati pubblicati su importanti riviste quali *Economia & Management*, *Critical Perspectives on International Business*, *European Journal of International Management*, *International Finance Review*. Ha collaborato come SDA Bocconi coordinator per l'Italia per il Global Competitiveness Report del World Economic Forum (2004-07), è stata Aspen Junior Fellow (2007-10) e Visiting Professor presso la Graduate School of Business Administration della Moscow State University (Russia) e della Munich Business School (Germania). È vincitrice di sette premi per l'eccellenza e l'innovazione nella didattica e nella ricerca. Prima di entrare a far parte della faculty della SDA Bocconi, ha lavorato per alcune importanti società di consulenza manageriale.

Olga ha conseguito una Laurea Magistrale in Finanza e un Dottorato in Management presso l'Università Statale di Mosca (Russia) e un MBA presso la SDA Bocconi School of Management.

Pubblicazioni

Libri

- “How do emerging markets differ from developed markets?: A conceptual and empirical analysis”, with H. Merchant, R. Trinca Colonel and E. Berselli, in “Handbook of Contemporary Research on Emerging Markets”, Northampton, MA: Elgar Publishing, 2016
- “Strategy Execution at Mediolanum Bank”, with G. Invernizzi, p.103-119, in “The Italian Model of Management”, ed. Serio, L., e-book, Greenleaf Publishing, 2016
- “Moleskine on the road (Case B)” (case study, ECCH), 2016
- “The Internationalization of Russian Mobile Telecommunications Operators”, in Chinmay Pattnaik, Vikas Kumar(ed.), Emerging Market Firms in the Global Economy (International Finance Review, Volume 15), Emerald Group Publishing Limited, 2014, pp.121 - 144
- “Strategy Execution at Mediolanum Bank”, with G. Invernizzi, “Strategy execution at Mediolanum Bank”, (a case study, published by ECCH), 2014
- “Exploring processes and capabilities in offshoring intermediation”, with Lojacono G., in The offshoring challenge: strategic design and innovation for tomorrow's organization. p. 79-98, Springer, 2013
- “SMEs and Strategic Management”, with L. Carcano, U. Lassini, F. Visconti, McGraw-Hill, Milan, Italy, 2012
- “Business plan per l'internazionalizzazione delle PMI”, in “L'internazionalizzazione delle PMI”, Eds. M. Brusoni, V. Vecchi, EGEA, Milano. [“Business plan for the internationalization of SMEs”], 2012
- Case Study “Moleskine on the Road” (published by ECCH), 2012
- Case Study “Globalization of Beeline” (with M. Venzin and A. Gryaznova), (published by ECCH), 2012
- Case Study “Rosinter Restaurants: growing by doing” (with A. Gryaznova), (published by ECCH), 2012
- “Exploring processes and capabilities in offshoring intermediation” (with G. Lojacono”) in “The Offshoring Challenge: Strategic Design and Innovation for Tomorrow's Organization” (Eds. T. Pedersen, L. Bals & P.O. Jensen), 2012
- “Kaspersky Lab is scaling the globe” (with A. Gryaznova), in “International Business”, Mike Peng and Klaus Meyer, South-Western CENGAGE Learning, p.330-331, 2011
- “Entry modes and dynamics” (with V. Kumar), in “Doing Business in India”, Pawan Budhwar and Arup Varma (eds), Routledge, 2011
- “Imitative Offshoring Strategies: Lessons Learnt from Italian Small Domestic Appliances Industry” (with Lojacono G.), in Contractor F., Kumar V. (edited by), “Offshoring and Outsourcing: The Organizational and Geographical Relocation of High Value Company Functions”, 2010
- “Attractiveness of “new” foreign direct investments in Italy: FDI from Far East” (with P. Dubini and V. Kumar); in “L'attrattività del sistema Paese. Attrazioni di investimenti e creazione di relazioni”, P. Dubini (ed.), Milano, Il Sole 24 Ore, 2008
- “Attractiveness of “new” foreign direct investments in Italy: FDI from Eastern Europe” (with P. Dubini), in “L'attrattività del sistema Paese. Attrazioni di investimenti e creazione di relazioni”, P. Dubini (ed.), Milano, Il Sole 24 Ore, 2008
- “Attract and compete: firms and territories”, in “Public management theories for the local development”, M. Brusoni, V. Vecchi (editors), Franco Angeli (Economia & Management), Milano, 2008
- “Italy's positioning in the international export “, in “L'attrattività del sistema Paese. Territori, settori, imprese”, P. Dubini (ed.), Milano, Il Sole 24 Ore, 2006
- Case study “Solvay Solexis: acquisition & integration” (with Roberto Saviane), (published by ECCH), 2005
- “Attractiveness of Italy as a country system to multinational corporations”, (with Paola Dubini), in “Tendenze dell'Industria Italiana. Rapporto Confindustria 2005. Imprese e Internazionalizzazione”, 2005
- “Perceived attractiveness of a country system” (with P. Dubini), in “L'attrattività del sistema Paese. Profili territoriali e idealtipi per le imprese”, P. Dubini (ed.), Milano, Il Sole 24 Ore, 2004

Articoli riviste internazionali

- “How do emerging markets differ from developed markets: an empirical analysis”, con H. Merchant, R. Trinca Colonel, E. Berselli (forthcoming)
- “Foreign market selection by Russian MNEs - beyond a binary approach?”, with Renata Trinca Colonel, Critical Perspectives on International Business, Vol. 9, N1/2, 2013 p.58-88
- “The Italian ‘Entrepreneurial Formula’: a systemic approach to strategy”, European J. International Management, Vol. 5, No. 3, 2011, p. 301-317

Altri articoli

- “L'arte di dirigere. Esperienza dei direttori d'orchestra”, with A. Gryaznova, V. Marsheva, Economia & Management, 2, 2015
- “Strategy Execution at Mediolanum Bank”, con G. Invernizzi, “Strategy execution at Mediolanum Bank”, (un case study, pubblicato da ECCH), 2013
- Case Study “Moleskine on the Road” (pubblicato da ECCH), 2012
- Case Study “Globalization of Beeline” (with M. Venzin and A. Gryaznova), (pubblicato da ECCH), 2012

- Case Study “Rosinter Restaurants: growing by doing” (with A.Gryaznova), (pubblicato da ECCH), 2012
- “Uscire dalla crisi reinventando il business. Il contributo della consulenza”, (con F.Pennarola), *Economia & Management*, 3, 2011
- “Buone prassi di gestione delle HR per le multinazionali italiane in Russia” (con G.Casalaina), *Economia & Management*, 2, 2010
- “Uscire dalla crisi: la consulenza può aiutare le imprese?” (con F.Sacco and M.Venzin), *Economia & Management*, 6. EGEA, 2009
- “The Role of Importers in the Global Scenario” (with Lojacono G.) *Economia & Management*, 1. EGEA; 2009
- “Impact of distances among countries on the International strategy”, in “*Economicheskije Nauki*”, Moscow, 7.; 2008
- Case study “Solvay Solexis: acquisition & integration” (with Roberto Saviane), ECCH, SDA Bocconi case studies, 2005
- “Doing business with Russia? Yes please”, EAST, Milan, 3; 2005
- "Global Strategy for Cini&Nils" – 2019, The Case Centre, Great Britain
-

Articoli correlati

SOTTO LALENTE

È tempo di pensare al futuro

AUTORI

O. ANNUSHKINA

TEMPO RICHIESTO

7 MIN

Impreditorialità

Strategia competit...

Attualità

CASI DI MANAGEMENT

L'internazionalizzazione con le bollicine: il caso Ricci ...

AUTORI

O. ANNUSHKINA
R. TRINCA COLONEL

TEMPO RICHIESTO

5 MIN

Impreditorialità

Internazionalizzaz...

Strategia corporate

VEDI TUTTI