

# David Jarach

---

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

## ARTICOLI SU RIVISTA SCIENTIFICA

JARACH D.

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

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

JARACH D., ZERBINI F., MINIERO G.

**When legacy carriers converge with low-cost carriers: Exploring the fusion of European airline business models through a case-based analysis**

Journal of Air Transport Management, 2009, vol.15, no. 6, pp.287-293

JARACH D.

**How to survive the competition in an increasingly hostile environment: the case of airports**

Journal of Airport Management, 2007, vol.1, no. 2, pp.125-127

JARACH D.

**Aviation-Related Airport Marketing In An Overlapping Metropolitan Catchment Area: The Case Of Milan'S Three Airports**

Journal of Air Transportation, 2005, vol.10, no. 2, pp.96

JARACH D.

**Future scenarios for the European airline industry**

Journal of Air Transportation, 2004, vol.9

JARACH D.

**The digitalisation of market relationships in the airline business: the impact and prospects of e-business**

Journal of Air Transport Management, 2002, vol.8, no. 2, pp.115-120

JARACH D.

**The evolution of airport management practices: towards a multi-point, multi-service, marketing-driven firm**

Journal of Air Transport Management, 2001, vol.7, no. 2, pp.119-125

JARACH D.

**Strategie e condotte gestionali nel settore aeroportuale: verso l'adozione di un profilo market-oriented e lo sviluppo dell'aeroporto commerciale**

Commercio, 1999, vol.66

JARACH D.

**La reingegnerizzazione dell'offerta logistica: la logica dei network hub & spokes**

Commercio, 1998, vol.64

VALDANI E., JARACH D.

**La deregulation del trasporto aereo in Europa: il caso Italia**

Economia & Management, 1996, no. 5, pp.19-33

---

## MONOGRAFIE O TRATTATI SCIENTIFICI

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.

**L' Impresa Aeroporto - Il marketing come leva competitiva**

Egea, Italia, 2012

JARACH D.

**Airport Marketing (Chinese Edition)**

Civil Aviation Authority of China, Cina, 2008

JARACH D.

**Airport Marketing**

Ashgate Publishing, Gran Bretagna, 2005

JARACH D.

**Marketing aeroportuale. Gestire l'impresa-aeroporto nel nuovo millennio**

Egea, Milano, Italia, 2002

VALDANI E., JARACH D.

**Compagnie aeree & deregulation. Strategie di marketing nei cieli senza frontiere**

Egea, Milano, Italia, 1997

---

## CONTRIBUTI IN VOLUME, CAPITOLI O SAGGI SCIENTIFICI

JARACH D.

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

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

JARACH D.

**Politiche di mercato e strategie di frontiera: traiettorie di sviluppo del settore delle aerolinee** in *Prodotto, consumatore e politiche di mercato quarant'anni dopo. Scritti in onore di Stefano podestà*

S. Borghini, A. Carù, F. Golfetto, S. Pace, D. Rinallo, L. Visconti, F. Zerbini (a cura di), Egea, pp.445-450, 2012

CIRRINCIONE A., JARACH D.

**Intuire i trend dei mercati di oggi e di domani** in *M@rketig Management: Progettare E Generare Valore Per Il Cliente*

E. Valdani (a cura di), Egea, 2011

JARACH D.

**Price management** in *Marketing Management*

E. Valdani (a cura di), Egea, pp.433-460, 2011

JARACH D.

**The airport retailing business and the impact of updated security measures: the European perspective** in *Aviation Security Management*

Andrew R. Thomas (a cura di), Praeger Publishers, chap. 6, 2008

JARACH D.

**Il sistema logistico di Rotterdam: un modello di riferimento** in *Sistemi di logistica integrata: hub territoriali e logistica internazionale*

Ottimo E., Vona R. (a cura di), Egea, pp.242-272, 2001

JARACH D.

**Le logiche dell'e-business nel settore del trasporto aereo** in *E-business*

C. Dematté (a cura di), Etas Libri, 2001

JARACH D.

**Il caso di Rotterdam** in *Strategie di marketing del territorio. Generare valore per le imprese e i territori nell'economia della conoscenza*

E. Valdani, F. Ancarani (a cura di), Egea, 2000

JARACH D.

**Il piano di marketing esterno** in *Strategie di marketing del territorio. Generare valore per le imprese e i territori nell'economia della conoscenza*

E. Valdani, F. Ancarani (a cura di), Egea, 2000

JARACH D.

**Le infrastrutture aeroportuali come fattore di attrazione territoriale** in *Strategie di marketing del territorio. Generare valore per le imprese e i territori nell'economia della conoscenza*

E. Valdani, F. Ancarani (a cura di), Egea, 2000

VALDANI E., JARACH D.

**Come vendere un'area geografica: strategie di marketing per il territorio** in *L'occupazione possibile*

V. Perrone (a cura di), Etas Libri, 1998

---

## PROCEEDINGS/PRESENTATIONS

JARACH D., ZERBINI F., MINIERO G.

**Future outcomes for the european airline industry: an ampirical analysis through interviews with european airlines' senior executives**

*12th ATRS World Conference - July 6-10, 2008, Athens, Grecia*

JARACH D., MINIERO G., ZERBINI F.

**When legacy carriers converge with low cost: the hybrid approach of Brussels Airlines**

*12th ATRS World Conference - July 6-10, 2008, Athens, Grecia*

---