

# Βιογραφικό Δημήτρης Θανασάς

## ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ

- *Οκτ 1982 - Ιούλ 1987: Δίπλωμα Ηλεκτρολόγου Μηχανικού, ΕΜΠ, στην κατεύθυνση Πληροφορικής.*
- *Σεπ 1987 - Σεπ 1988: M.Sc. στη θεωρία Ηλεκτρονικών Υπολογιστών, Dept. of Computation, UMIST, Αγγλία.*
- *Οκτ 1988 - Δεκ 1992: Ph.D. στην Τεχνητή Νοημοσύνη, Dept. of Computing, IMPERIAL COLLEGE, Αγγλία*
- *Σεπ 1991 - Ιούλ 1992: Chartered Institute of Marketing (C.I.M.) Diploma in Marketing. Το Diploma κάλυψε τις ακόλουθες κατευθύνσεις: Essentials of Marketing, Financial Aspects of Marketing, Marketing Planning and Control, International Marketing, Marketing Communications, Marketing Management Analysis and Decision.*

## ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΕΜΠΕΙΡΙΑ

*Αυγ 2019 - σήμερα*

### **Dryfterz IKE, Αθήνα**

*Θέση: Accounts Director*

Η εταιρεία παρέχει: (α) υπηρεσίες online Προώθησης, Marketing και Διαφήμισης σε εταιρικούς Πελάτες (β) εξειδικευμένες Τουριστικές υπηρεσίες.

Αρμοδιότητες:

Είμαι υπεύθυνος για τη διοίκηση της Εταιρείας και την υλοποίηση του επιχειρηματικού της σχεδίου, σε καθημερινή βάση.

*Ιούλ 2007 - Αυγ 2019*

### **Intron ΕΠΕ, Αθήνα**

*Θέση: Accounts Director*

Η εταιρεία παρείχε: (α) υπηρεσίες b2b Διαφήμισης και Πωλήσεων μέσω του διαδικτύου (β) διεθνείς online b2c Τουριστικές υπηρεσίες εξειδικευμένων Δραστηριοτήτων και Εμπειριών σε ξένους επισκέπτες.

Αρμοδιότητες:

Ήμουν υπεύθυνος για τη διοίκηση της Εταιρείας σε καθημερινή βάση, ειδικά στους ακόλουθους τομείς δραστηριότητας:

- Sales & Marketing: ανάπτυξη νέων προϊόντων, διαχείριση δικτύου εμπορικών συνεργατών, εμπορικές συμφωνίες, τιμολογιακές πολιτικές, διαφημιστικές και πωλησιακές καμπάνιες, επικοινωνία με Πελάτες
- IT operations & Development
- Billing & Collection
- Εξυπηρέτηση Πελατών

2016

## **ΙΕΚ ALFA**

*Θέση: συνεργαζόμενος Καθηγητής*

Ανέλαβα την οργάνωση και διδασκαλία του Μαθήματος «Ξενοδοχειακό Marketing» στους πρωτοετείς σπουδαστές των τουριστικών ειδικοτήτων.

Εκπαιδευτικό έργο:

- Παρήγαγα περισσότερες από 170 σελίδες πρωτότυπων σημειώσεων ελληνικού & διεθνούς Marketing, βάσει κορυφιαίας ξένης και ελληνικής βιβλιογραφίας
- Εφήρμοσα πρωτοποριακές μεθόδους διδασκαλίας: virtual class στο Edmodo, εξετάσεις και τεστς με βάση την πρακτική των ερωτήσεων πολλαπλής επιλογής (όπως την εφαρμόζει η Τράπεζα της Ελλάδος), ειδική διδασκαλία σε «προχωρημένους» σπουδαστές, τεστς ανά ομάδες σπουδαστών με ανοιχτά βιβλία και ελεύθερη επικοινωνία μεταξύ των μελών της ομάδας, εργασίες marketing planning επί πραγματικών cases studies, προσομοίωση εικονικών business meetings με συμμετοχή σπουδαστών στην τάξη, κλπ

*Μάϊ 1999 – Ιούν 2007*

## **Web Communications ΕΠΕ, Αθήνα**

*Θέση: Γενικός Διευθυντής*

Η εταιρεία εξελίχθηκε σε έναν από τους κορυφαίους Virtual Network Operators στην Ελλάδα, παρέχοντας υπηρεσίες Σταθερής Τηλεφωνίας, Internet και ecommerce.

Αρμοδιότητες:

Ήμουν υπεύθυνος για τη διοίκηση της Εταιρείας σε καθημερινή βάση και την επίτευξη των ετήσιων εταιρικών στόχων, ειδικά στους ακόλουθους τομείς δραστηριότητας:

- Sales & Marketing
- Billing & Collection
- Διαχείριση προμηθευτών
- Εξυπηρέτηση Πελατών
- Network Operations
- IT support

*Ιαν 1998 – Μάϊ 1999*

## **Panafon-Vodafone, Αθήνα**

*Θέση: Brand Manager*

Αρμοδιότητες:

Διαχειριζόμουν ένα portfolio από υπηρεσίες προστιθέμενης αξίας, με τις ακόλουθες ευθύνες:

- λανσάρισμα και διαχείριση των υπηρεσιών, ειδικά σε τομείς project management, διαχείριση virtual teams, business cases, τεχνική υλοποίηση, υλοποίηση των marketing plans
- διαχείριση της διαδικασίας Εξυπηρέτησης Πελατών
- συνεργασία με το Δίκτυο προμηθευτών, μεταπωλητών και συνεργατών της εταιρείας, επάνω στις συγκεκριμένες υπηρεσίες.

*Μαρ 1997- Ιαν 1998*

## **Telecom Dynamics, Αθήνα**

*Θέση: Business Development Manager*

Έμουν υπεύθυνος για τις ακόλουθες δραστηριότητες:

- ανάπτυξη και υλοποίηση του εταιρικού business & financial plan, των δραστηριοτήτων marketing, και των σχέσεων με τους Πελάτες

- είσοδος σε νέες αγορές, διαπραγματεύσεις με ξένες τηλεπικοινωνιακές εταιρείες και προμηθευτές
- project management για την ανάπτυξη του εθνικού και διεθνούς δικτύου φωνής & δεδομένων της Εταιρείας
- δημιουργία των εσωτερικών οργανωτικών δομών και τμημάτων (Marketing, Sales, Network Operations, Network Development, Customer Service Centre, Human Resources, Purchasing & Supply), καθώς και της εταιρικής ταυτότητας/κουλτούρας

*Οκτ 1992 – Μαρ 1996*

**Mercury Communications (θυγατρική της Cable & Wireless), Λονδίνο, Αγγλία**

*Θέση: Business Development Leader*

Αρμοδιότητες:

1. Ήμουν υπεύθυνος για τον καθορισμό και την υλοποίηση των marketing plans αναφορικά με “πακετοποιημένες τηλεπικοινωνιακές υπηρεσίες”, την ανάπτυξη νέων υπηρεσιών και τη διαχείριση των υπηρεσιών κατά τη διάρκεια του product life cycle.
2. Ηγήθηκα ομάδας 10 ατόμων για την ανάπτυξη μιας νέας εμπορικής δραστηριότητας στην Mercury αναφορικά με “multimedia network services” στην Αγγλία και την Ευρώπη. Οι κυριότερες δραστηριότητες ήταν:
  - Ανάπτυξη και υλοποίηση του λεπτομερούς business & marketing plan
  - Ανάπτυξη νέων συνεργασιών με προμηθευτές σε Αγγλία, Ευρώπη και ΗΠΑ
  - Εξασφάλιση χρηματοδότησης, και υλοποίηση των εμπορικών σχεδίων

*Νοέ 1990 – Οκτ 1992*

**Philips Corporate Research & Development Λονδίνο, Αγγλία**

Αρμοδιότητες:

1. Εργάστηκα στην ομάδα ανάπτυξης προϊόντων multimedia:
  - Compact Disc-Interactive
  - Ψηφιακό βιντεοτηλέφωνο Teleview Classic.
2. Ασχολήθηκα με κατευθύνσεις/πρωτοβουλίες marketing αναφορικά με:
  - project management
  - internal marketing planning
  - ανάπτυξη νέων προϊόντων με βάση τις ανάγκες της αγοράς