

Σύντομο Προφίλ Ακαδημαϊκού Προσωπικού / Σύντομο Βιογραφικό Σημείωμα

Πανεπιστήμιο:	Πανεπιστήμιο Νεάπολις Πάφου
Επίθετο:	Ρηγόπουλος
Όνομα:	Κωνσταντίνος
Βαθμίδα/Θέση:	Συνεργαζόμενο Εκπαιδευτικό Προσωπικό
Σχολή:	Σχολή Οικονομικών, Διοίκησης και Πληροφορικής
Τμήμα:	Τμήμα Οικονομικών και Διοίκησης
Επιστημονικό Πεδίο: *	Στρατηγική Μάρκετινγκ/ Βιομηχανικό Μάρκετινγκ

* Εξειδίκευση

Ακαδημαϊκά Προσόντα / Τίτλοι Σπουδών (οι καταχωρήσεις να γίνουν αρχίζοντας από τον πιο υψηλό τίτλο)

Ακαδημαϊκός Τίτλος	Έτος	Ίδρυμα	Τμήμα	Τίτλος Διατριβής (Καταχωρείται προαιρετικά)
Διδακτορικό	2018	Πανεπιστήμιο Διοίκησης Επιχειρήσεων Ναϋενρόντε (Nyenrode Business University)	Διοίκησης Μάρκετινγκ και Εφοδιαστικής Αλυσίδας (Marketing and Supply Chain Management)	Customer Intelligence and its effect on Buyer-Seller Relationships in Business Markets
Μεταπτυχιακό	2008	Πανεπιστήμιο Εράσμους Ρότερνταμ (Erasmus University Rotterdam)	Σχολή Διοίκησης Επιχειρήσεων Ρότερνταμ (Rotterdam School of Management)	Improving sales efficiency through information technology in Business Markets
Πτυχίο	2006	Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών	Μάρκετινγκ και Επικοινωνίας	

Ιστορικό Εργοδότησης σε Ακαδημαϊκά Ιδρύματα/Ερευνητικά Κέντρα – να καταχωρηθούν οι τρεις (3) πιο πρόσφατες

Περίοδος Εργοδότησης		Εργοδότης	Τόπος	Θέση
Από	Μέχρι			
2020	2020	VSE University of Economics	Πράγα, Τσεχία	Επισκέπτης Εισηγητής
2019	2019	Università Bocconi	Μιλάνο, Ιταλία	Επισκέπτης Εισηγητής
2018	2019	University of Greenwich	Λονδίνο, Ηνωμένο Βασίλειο	Επισκέπτης Εισηγητής

Κύρια άρθρα σε επιστημονικά περιοδικά με κριτές, μονογραφίες, βιβλία, εκδόσεις συνεδρίων. Να καταχωρηθούν τα πέντε (5) πιο πρόσφατα και άλλα πέντε (5) επιλεγμένα – (μέγιστος αρ. δέκα (10))

A/A	Έτος	Τίτλος	Άλλοι συγγραφείς	Επιστημονικό Περιοδικό και Εκδότης / Συνέδριο	Τόμος	Σελ.
1	2020	When customer gratitude does not work in business-to-business sales?	Rigopoulos, Konstantinos, Robben, Henry, Groenland Edward & Peelen, Ed	49 th European Marketing Academy Conference		
2	2014	Improving Sales Efficiency through Information Technology Deployment in Business Markets	Rigopoulos, Konstantinos, Robben, Henry, & Peelen, Ed	43 rd European Marketing Academy Conference		
3	2013	Improving Sales Efficiency through Information Technology in Business Markets	Konstantinos Rigopoulos, Ed Pelen & Gerrit van Bruggen	3rd International PhD conference Open University Netherlands		
4	2009	Het verbeteren van de sales productiviteit met informatiesystemen	Konstantinos Rigopoulos, Ed Pelen & Gerrit van Bruggen	Sales Expert	5 (1)	30-33

Ερευνητικά Projects. Να καταχωρηθούν τα πέντε (5) πιο πρόσφατα και άλλα πέντε (5) επιλεγμένα – (μέγιστος αρ. δέκα (10))

A/A	Ημερομηνία	Τίτλος	Επιχορήγηση Από:	Ρόλος στο Ερευνητικό Projects *
1	2021	Προσομοίωση Διοίκησης Μάρκετινγκ	ΕΕ/ Οικονομικό Πανεπιστήμιο Πράγας	Ειδικός σε θέματα προσομοιώσεων μάρκετινγκ

Ακαδημαϊκές Συμβουλευτικές Υπηρεσίες ή/και Συμμετοχή σε Συμβούλια / Επιτροπές - Να καταχωρηθούν οι πέντε (5) πιο πρόσφατες (Καταχωρούνται προαιρετικά)

A/A	Περίοδος	Οργανισμός	Τίτλος Θέσης ή Υπηρεσίας	Κύριες Δραστηριότητες
1	2018-σήμερα	Nyenrode Business Universiteit	Visiting Fellow	Συμμετοχή και παροχή συμβουλής σε ερευνητικά προγράμματα
2	2019-σήμερα	Δημοκρίτειο Πανεπιστήμιο Θράκης	Επισκέπτης Ερευνητής	Συμμετοχή και παροχή συμβουλής σε ερευνητικά προγράμματα

Βραβεύσεις / Διεθνείς Διακρίσεις (όπου εφαρμόζεται). Να καταχωρηθούν οι πέντε (5) πιο πρόσφατες και άλλες πέντε (5) επιλεγμένες – (μέγιστος αρ. δέκα (10)) (Καταχωρούνται προαιρετικά)

Ref. Number	Date	Title	Awarded by:
1	2007-2011	Υποτροφία από το Ίδρυμα Κρατικών Υποτροφιών για μεταπτυχιακές σπουδές εξωτερικού	Ίδρυμα Κρατικών Υποτροφιών