

Ronald KAMIN

Intervenant à la

CCMP

81, avenue de la République
75543 PARIS Cedex 11
Tél : 01 49 23 57 22
Site : www.ccmp.fr

ACTIVITES PROFESSIONNELLES

Enseignement

Depuis 1992 : Professeur de Marketing à l'Institut Supérieur du Commerce
(ISC Paris)

Responsabilités :

2011 Responsable des enseignements Marketing et Stratégies
2002 - 2011 Directeur du troisième cycle Stratégies et Innovation Marketing
1992 - 2009 Responsable de l'option de spécialisation Marketing Stratégies -
programme Grande Ecole

Cours enseignés : Marketing Management & Marketing Metrics
Consumer Behavior
International Marketing Management
Management by the Numbers

Expérience

1998 - 2000 Directeur de projets dans le domaine de la reconversion industrielle
Maître d'œuvre des missions nationales et internationales du
cabinet Cadic - Gombert International Consultants (39, avenue
d'Iéna 75783 Paris Cedex 16)

Secteur : Audit - Conseils

1990 - 1992 Consultant conseil

Expertise technique dans l'élaboration de tests appliqués à l'évaluation du potentiel de commerciaux dans le domaine de la vente
Cabinet Clavier - di Domizio (42, rue Pelletier 75011 Paris)

Secteur : Audit Social - Conseils

1978 - 1990 Directeur Associé
Dirigeant d'une société de négoce international en produits sidérurgiques - Aurora Fer Ltd (102 rue Réaumur 75002 Paris)

Secteur : Trading international

1975 - 1978 United States Marine Corps

Affiliations

- Membre du Marketing Science Institute
- Membre de l'American Marketing Association
- Membre du North American Case Research Association (Nacra)

Formation

- Master of Business Administration (MBA 1975), Darden Business School, University of Virginia
- Evolution de la qualité académique :
 - Management of Critical Resources (1985)
 - Strategic Marketing Management (1991)
 - Sales Force Management (1992)

Publications

- Lauréat du John Molson MBA Case Writing Competition (2010), University of Concordia, Canada
- **Etudes de cas : Centrale de Cas et de Médias Pédagogiques, France**

KAMIN R., (avec le concours de A.C. Nielsen, France) Virgin Cola France: renouer avec l'intérêt des consommateurs, CCMP, 2008, 21 p. + 28 p. (M1585).

KAMIN R., QUAIA B. Stacha & Ohrwood: comment optimiser sa part de marché en régression, CCMP, 2008, 35 p. + 41 p. (M1571).

Ernesto Bormio (2004)

Gold Kodak's Film Pricing Decision (2003)

Le Champignon Raymond (2002)

- **Etudes de cas : European Case Clearing House, ecch, Cranfield, U.K.**

KAMIN R., DEBUIRE P., BERGER C., BACOUEL-JENTJENS S., Watchfrog, 2012, (+812-017-1)

KAMIN R., CHANG Y., (Avec le concours de GfK Marketing Services, France) Green Light Reshuffle – Phasing out Incandescent Bulbs in France, ECCH, 2011, 12 p. + 13 p. (51-029-1)

KAMIN R., Path to Growth (A): An Opportunities Assessment - The Mayonnaise Category in France, ECCH, 2009, 12 p. + 8 p. (509-112-1)

KAMIN R., Path to Growth (B): The Oh Wooshh Bottle - The Mayonnaise Category in France, ECCH, 2011, 5 p. + 7p. (511-027-1)

KAMIN R., New Lady Divna, ECCH, 2007, 17 p. + 32 p. (507-071-1)

- **Teaching Notes: European Case Clearing House, ecch, Cranfield, U.K.**

Darden School of Business, University of Virginia (2007): *Sweet Concepts Inc.: Butterfields Candy* UVA-M-0702

Harvard Business School (2007): *Biopure Corporation* 598-150

Richard Ivey School of Business, University of Western Ontario (2006) : *Alarm Force* 903A10

- **Traductions – Adaptations de cas de Harvard Business School**

Raymond Mushroom (9 584 093)

Federated Industries (9 585 101)

Manac Sytems (9 587 076)

Caruso's Pizzas (9 687 024)

Dominion Motors (9 690 008)

Signode Industries (9 586 059)

Pepsi Cola in the U.K. (9 584 052)

Sealed Air Corporation (9 582 107)

Lotus Development Corporation (9 187 034)