

JOSÉ MANUEL PONZOA CASADO

Universidad Complutense de Madrid.
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Departamento de Comercialización e Investigación de Mercados.
Edificio 6, Despacho 38. Tfno. 91 394 25 32
jmponzoa@ccee.ucm.es jmponzoa@hotmail.com



DATOS ACADÉMICOS

- Profesor Asociado del Departamento de Comercialización e Investigación de Mercados. Universidad Complutense de Madrid.
- Profesor Asociado en el ESIC de Madrid.
- Profesor en cursos de post-grado:
 - Master en Dirección Marketing: Universidad Complutense.
 - Master en Gestión de Empresas Hoteleras: Universidad Complutense.
 - Master en Marketing: Universidad de Valencia-Escuela de Negocios Luis Vives.
 - Master en Marketing Relacional: ESIC-ICEMD.
- Doctor en Investigación Comercial y Marketing. Universidad Complutense de Madrid.
- Licenciado en Ciencias de la Información. Universidad Complutense de Madrid.
- Estudios de Post-grado:
 - Comunicación Financiera. Universidad Complutense, Madrid.
 - Competitive Advantage. RSM, Rotterdam.
 - Marketing Strategy. INSEAD, Fontainebleau.
 - Strategy and Implementation. LSE, London.

DATOS PROFESIONALES

- 1991-1997: Consultor de Marketing en MS-C, SA. (c/ Ulises,12-Madrid).
- 1997-1999: Brand Marketing Manager en C.C. Carrefour, SA. (c/ Campezo,16-Madrid)
- 1999-2007: Marketing Manager en Turyocio (Grupo Santander, c/ Alcalá,261-Madrid)
- 2007-Actual: Marketing Manager en ANEKIS Marketing Relacional, SA (Grupo Santander, C/ José Echegaray, 7 -1º- Las Rozas de Madrid)

ÚLTIMAS PUBLICACIONES EN REVISTAS

- "Evaluation of cost per contact and cost per response in interactive and direct media planning: a Spanish case study" (2008), *Direct Marketing: An international Journal* (aceptada su publicación). Coautor junto a Pedro Reinares Lara.
- "Improving management of multi-sponsor loyalty programmes based on the rewards preferred by consumers" (2008), *Journal of Customer Behaviour* (aceptada su publicación). Coautor junto a Pedro Reinares Lara.
- "Fidelizar sin presupuesto para premios" (2008) *Business Manager Magazine*. Mayo, págs. 23-27.
- "Evaluación del coste por contacto y coste por respuesta en la planificación de medios directos e interactivos" (2007), *XXI Congreso Anual AEDEM*, Universidad rey Juan Carlos, Madrid, Vol.2, Pág. 33. Coautor junto a Pedro Reinares Lara.

LIBROS PUBLICADOS

- *Marketing Relacional: Un nuevo enfoque para la seducción y fidelización del cliente* (2004). Pearson Educación, Madrid. Coautor junto a Pedro Reinares Lara.

LINEAS DE INVESTIGACIÓN

- Marketing Turístico. Marketing Relacional. Fidelización y Lealtad del cliente. Marketing Directo. Distribución Comercial. Marcas del Distribuidor. Identidad Corporativa.