



Όνομα: Χρήστος Κουτρομανίδης  
Διεύθυνση: Σουλίου 4, 65403, Καβάλα  
Τηλέφωνα επικοινωνίας: 2510-232075, 6944-764015 (whatsapp, viber)  
christoskoutroumanides@yahoo.gr, info@ckagency.eu  
Εθνικότητα: Ελληνική  
Ημερομηνία Γέννησης: 28/10/1978  
Οικογενειακή Κατάσταση: Έγγαμος, πατέρας 2 τέκνων  
Στρατιωτικές Υποχρεώσεις: Εκπληρωμένες

## ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΕΜΠΕΙΡΙΑ

### Φεβρουάριος 2006 – σήμερα

Εταιρία: CK AGENCY  
Θέση: Ιδιοκτήτης και Διευθύνων Σύμβουλος  
Καθήκοντα:

Η CK AGENCY είναι μια από τις κορυφαίες εταιρίες sports management και marketing στην Ελλάδα, που συνεργάζεται στους παρακάτω τομείς:

1. Οργάνωση και διοίκηση
2. Σχεδιασμός και υλοποίηση χορηγικού και διαφημιστικού προγράμματος
3. Σχεδιασμός και υλοποίηση επικοινωνιακής στρατηγικής
4. Εμπορία προϊόντων συλλόγου
5. Δράσεις μάρκετινγκ
6. Σχεδιασμός και υλοποίηση εισιτηριακής πολιτικής
7. Σχεδιασμός και υλοποίηση θεσμού μελών του συλλόγου
8. Διοργάνωση εκδηλώσεων
9. Συμβουλευτικές υπηρεσίες στη διαχείριση των δικαιωμάτων μετάδοσης

με ΠΑΕ, ΚΑΕ, ερασιτεχνικούς αθλητικούς φορείς (ομοσπονδίες, σύλλογοι κτλ) και λοιπούς μη αθλητικούς φορείς σε αθλητικές και πολιτιστικές δράσεις (ΟΤΑ, κτλ). Για περισσότερες πληροφορίες επισκεφτείτε το [www.ckagency.eu](http://www.ckagency.eu) (επίσης επισυνάπτεται η εταιρική παρουσίαση της CK AGENCY)

Η CK AGENCY ήταν συνεργάτης σε χορηγίες, διαφημίσεις, εμπορικές δράσεις, δράσεις προώθησης και προβολής, διαχείρισης τηλεοπτικών δικαιωμάτων, κτλ, μεταξύ άλλων, με τις επαγγελματικές ομάδες ποδοσφαίρου ΠΑΕ Ολυμπιακός, ΠΑΕ ΑΕΚ, ΠΑΕ ΑΡΗΣ, ΠΑΕ ΠΑΟΚ, ΠΑΕ Πανιώνιος, ΠΑΕ Παναθηναϊκός, ΠΑΕ ΠΑΣ Γιάννινα, ΠΑΕ Καβάλα, ΠΑΕ Ηρακλής, ΠΑΕ Δόξα Δράμας, τις επαγγελματικές ομάδες μπάσκετ ΚΑΕ ΑΡΗΣ, ΚΑΕ ΠΑΟΚ, ΚΑΕ Καβάλα, ΚΑΕ ΚΑΟΔ, ΚΑΕ Μαρούσι, ΚΑΕ Πανιώνιος, και την επαγγελματική ομάδα volley ΑΟ Ορεστιάδας

Η CK AGENCY ήταν συνεργάτης σε χορηγίες, διαφημίσεις, εμπορικές δράσεις, δράσεις προώθησης και προβολής, διαχείρισης τηλεοπτικών δικαιωμάτων, κτλ, μεταξύ άλλων, με την Ελληνική Ποδοσφαιρική Ομοσπονδία, με τον Τρίτων (για το Διεθνές Μαραθώνιο «Μέγας

Αλέξανδρος» 2017 και το Διεθνές Νυχτερινό Ημιμαραθώνιο Θεσσαλονίκης 2017 αλλά και για την περίοδο 2018-2021), την Ελληνική Ομοσπονδία Πετοσφαίρισης, τον Πανελλήνιο Όμιλο Ιστιοπλοίας Ανοιχτής Θαλάσσης, την Ελληνική Ομοσπονδία Χιονοδρομίας, το Ναυτικό Όμιλο Βουλιαγμένης, Tennis Clubs, Golf Clubs, Ski Resorts σε δράσεις μάρκετινγκ

Η CK AGENCY είναι συνεργάτης, στην προώθηση του χορηγικού προγράμματος σε ελληνικές εταιρίες με εξαγωγική δράση, των ακόλουθων κορυφαίων αθλητικών οργανισμών του εξωτερικού: Euroleague Basketball, West Ham, Hull City Tigers, Celtic, Sporting Lisbon, Bologna, Borussia Mönchengladbach, Steaua Bucurest, Partizan Belgrade, Levski Sofia, Galatasaray, San Jose Earthquakes,

Η CK AGENCY συνεργάστηκε μεταξύ άλλων, στο αντικείμενο της εμπορικής ανάπτυξης (χορηγίες και προώθηση-προβολή μεταξύ άλλων) με το Φεστιβάλ Κινηματογράφου Θεσσαλονίκης για το Φεστιβάλ Κινηματογράφου Θεσσαλονίκης 2017 και το Φεστιβάλ Ντοκιμαντέρ Θεσσαλονίκης 2018, με το Δήμο Θάσου για τις χριστουγεννιάτικες εκδηλώσεις «Νησί του Άη Βασίλη» 2016 και 2017 και τις καλοκαιρινές πολιτιστικές εκδηλώσεις «Θασιών Δρώμενα» 2017, με το Δήμο Δράμας για τις χριστουγεννιάτικες εκδηλώσεις «Ονειρούπολη» 2015 και 2016, και με την Περιφερειακή Ενότητα Δράμας για τη διοργάνωση οιογνώσιας «Δραμοιογνώσια» 2016

#### Επιτυχίες :

1. υπογραφή συμβολαίων συνεργασίας με περίπου 20 επαγγελματικούς και ερασιτεχνικούς αθλητικούς φορείς κάθε χρόνο (υπογράφηκαν παραπάνω από 300 συμβόλαια)
2. κλείσιμο χορηγικών – διαφημιστικών – χορηγικών συμφωνιών αξίας περίπου 500.000 ευρώ κάθε χρόνο από το 2006 ως σήμερα
3. κλείσιμο της συμφωνίας ένδυσης της ΠΑΕ Αστέρρας Τρίπολης με την ιταλική εταιρία MACRON για την περίοδο 2016-2021
4. συνεργασία με πάνω από 30 ξένους αθλητικούς φορείς από το 2006 ως σήμερα
5. εκπροσώπηση της ΚΑΕ Καβάλας και της Football League στην πώληση των τηλεοπτικών δικαιωμάτων τους
6. τοποθέτηση πάνω από 200 πανελλήνιων εταιριών σε αθλητικές & πολιτιστικές δράσεις

#### **Σεπτέμβριος 2007 – σήμερα**

Εταιρία: CK AGENCY

Θέση: FIFA Agent, Αδειοδοτημένος από την ΕΠΟ (άδεια N.0049)

Καθήκοντα:

1. Εκπροσώπηση επαγγελματιών και ερασιτεχνών ποδοσφαιριστών.
2. Συνεργασία με Ελληνικά (Superleague και Football League) σωματεία, και σωματεία από την Ευρώπη (μεταξύ άλλων Galatasaray, Besiktas, Istanbul Basaksehir, Club Brugge, Hamburg, Hoffenheim, Juventus, Hellas Verona, Bologna, Catania, West Ham, WBA, QPR, Celtic, Burnley, Norwich, Sporting Lisbon, Braga, Porto, Brondby, Utrecht, PSV, Torpedo Moscow), την Αμερική (Montreal Impact, Chicago Fire, Colorado Rapids, Kansas City Wizards, Toronto, Atlas Mexico, Cruzeiro), και την Ασία (Al Nasr), για την πρόταση ποδοσφαιριστών
3. Κλείσιμο προπονητικών κέντρων για καλοκαιρινή και χειμερινή προετοιμασία
4. Κλείσιμο διεθνών φιλικών αγώνων και τουρνουά

#### Επιτυχίες:

1. Κλείσιμο του προπονητικού κέντρου για την καλοκαιρινή προετοιμασία της West Ham, στο Bad Lagerfeld της Αυστρίας στις 10-21 Ιουλίου 2017
2. Κλείσιμο του διεθνούς φιλικού αγώνα Νίκη Βόλου-Torpedo Moscow, στο Βόλο, το Σεπτέμβριο 2014
3. Συνεργασία με πάνω από 200 επαγγελματίες ποδοσφαιριστές από το 2007 ως σήμερα
4. Συνεργασία με πάνω από 50 διεθνείς Έλληνες ποδοσφαιριστές (Ανδρών, U-21, U-19) από το 2007 ως σήμερα

## **Νοέμβριος 2015 – Μάρτιος 2016**

Εταιρία: ΑΟΟ Ορεσιτιάδας (1<sup>η</sup> κατηγορία βόλλευ), Ορεσιτιάδα

Θέση: Εμπορικός Διευθυντής και Διευθυντής Μάρκετινγκ

Καθήκοντα:

1. Σχεδιασμός και υλοποίηση των χορηγικών και διαφημιστικών προγραμμάτων
2. Πώληση των τηλεοπτικών δικαιωμάτων
3. Σχεδιασμός και υλοποίηση του προγράμματος εμπορίας προϊόντων
4. Σχεδιασμός και υλοποίηση της πολιτικής πώλησης εισιτηρίων
5. Σχεδιασμός και υλοποίηση δράσεων με τη συμμετοχή των φιλάθλων
6. Σχεδιασμός της Λέσχης Φίλων ΚΑΕ Καβάλας
7. Σχεδιασμός και υλοποίηση της επικοινωνιακής πολιτικής

Επιτυχίες:

1. Σχεδιάστηκε η μπουτίκ της ομάδας και πωλήθηκαν πάνω από 15 σειρές επίσημων προϊόντων
2. Σχεδιάστηκαν περισσότερες από 10 ενέργειες με φιλάθλους
3. Σχεδιάστηκε η Λέσχη Φίλων του ΑΟΟ Ορεσιτιάδας

## **Απρίλιος 2009 – Μάιος 2011**

Εταιρία: ΚΑΕ Καβάλα (1<sup>η</sup> κατηγορία μπάσκετ), Καβάλα

Θέση: Εμπορικός Διευθυντής και Διευθυντής Μάρκετινγκ

Καθήκοντα:

1. Σχεδιασμός και υλοποίηση των χορηγικών και διαφημιστικών προγραμμάτων
2. Πώληση των τηλεοπτικών δικαιωμάτων
3. Σχεδιασμός και υλοποίηση του προγράμματος εμπορίας προϊόντων
4. Σχεδιασμός και υλοποίηση της πολιτικής πώλησης εισιτηρίων
5. Σχεδιασμός και υλοποίηση δράσεων με τη συμμετοχή των φιλάθλων
6. Σχεδιασμός της Λέσχης Φίλων ΚΑΕ Καβάλας
7. Σχεδιασμός και υλοποίηση της επικοινωνιακής πολιτικής

Επιτυχίες:

1. Προσέλκυση πάνω από 500.000 ευρώ έσοδα από χορηγίες και διαφημίσεις
2. Προσέλκυση 250.000 ευρώ από την πώληση των τηλεοπτικών δικαιωμάτων κάθε χρόνο
3. Λόγω της πολιτικής τιμολόγησης και διάθεσης εισιτηρίων, η το γήπεδο (1500 θέσεις) ήταν πλήρες κατά 90% κάθε χρόνο, και προσελκύστηκαν 150.000 ευρώ ανά χρονιά από την πώληση των εισιτηρίων διαρκείας
4. Σχεδιάστηκε η μπουτίκ της ομάδας και πωλήθηκαν πάνω από 15 σειρές επίσημων προϊόντων
5. Σχεδιάστηκαν και υλοποιήθηκαν περισσότερες από 10 ενέργειες με φιλάθλους
6. Σχεδιάστηκε η Λέσχη Φίλων της ΚΑΕ Καβάλας με 500 μέλη και έσοδα πάνω από 30.000 ευρώ
7. Η ΚΑΕ Καβάλα ήταν συνεχώς στο δημοσιογραφικό επίκεντρο (νέα της ομάδας, αφιερώματα, συνεντεύξεις) σε όλα τα αθλητικά ΜΜΕ

## **Μάιος 2006 – Μάιος 2007**

Εταιρία: ΠΑΕ Πανιώνιος

Θέση: Διευθυντής Μάρκετινγκ

Καθήκοντα:

1. Σχεδιασμός και υλοποίηση των χορηγικών και διαφημιστικών προγραμμάτων
2. Υπεύθυνος για την υλοποίηση του προγράμματος εμπορίας προϊόντων
3. Σχεδιασμός και υλοποίηση της πολιτικής πώλησης εισιτηρίων

4. Σχεδιασμός και υλοποίηση δράσεων με τη συμμετοχή των φιλάθλων
5. Σχεδιασμός και υλοποίηση δράσεων για τη Λέσχης Φίλων ΠΑΕ Πανιώνιος

Επιτυχίες:

1. Προσέλκυση πάνω από 2 εκ ευρώ από χορηγίες και διαφημίσεις
2. Λόγω της πολιτικής τιμολόγησης και διάθεσης εισιτηρίων, το γήπεδο (15.000 θέσεις) ήταν 50% γεμάτο σε κάθε αγώνα και προσελκύστηκαν 500.000 ευρώ από την πώληση των εισιτηρίων διαρκείας
3. Η μπουτίκ της ομάδας πούλησε πάνω από 30 διαφορετικές σειρές επίσημων προϊόντων, με έσοδα πάνω από 200.000 ευρώ
4. Σχεδιάστηκαν και υλοποιήθηκαν περισσότερες από 10 ενέργειες με φιλάθλους
5. Σχεδιάστηκαν και υλοποιήθηκαν πολλές δράσεις για τα μέλη της Λέσχης Φίλων της ΠΑΕ Πανιώνιος

**Ιανουάριος 2003 – Νοέμβριος 2004**

Εταιρία: Οργανωτική Επιτροπή των Ολυμπιακών Αγώνων 2004 (ΟΕΟΑ 2004), Αθήνα

Θέση: Συντονιστής Τμήματος Ραδιοτηλεοπτικών Υπηρεσιών

Καθήκοντα:

1. Σύνδεσμος μεταξύ του προσωπικού της Athens Olympic Broadcasting (που πραγματοποιούσε την τηλεοπτική κάλυψη των Ολυμπιακών Αγώνων) και της ΟΕΟΑ .
2. Διαχείριση των απαιτήσεων των τηλεοπτικών δικτύων πριν και κατά τη διάρκεια των Αγώνων
3. Παρακολούθηση του Προγράμματος Ενοικίασης Προϊόντων από τα τηλεοπτικά δίκτυα
4. Συμμετοχή στα Συνέδρια των Τηλεοπτικών Δικτύων στην Αθήνα από το 2003 ως το 2004, εκπροσωπώντας την ΟΕΟΑ.
5. Συνεργασία με τις Δημόσιες Υπηρεσίες (ΟΤΕ, ΔΕΗ, ΥΠΕΧΩΔΕ) για την έγκαιρη και σωστή παράδοση των εγκαταστάσεων τηλεοπτικών μεταδόσεων στις αθλητικές εγκαταστάσεις και στο Κέντρο Ραδιοτηλεοπτικών Μεταδόσεων στα τηλεοπτικά δίκτυα
6. Διαχείριση καθημερινών ζητημάτων των τηλεοπτικών δικτύων στο Κέντρο Ραδιοτηλεοπτικών Μεταδόσεων κατά τη διάρκεια των Αγώνων

Επιτυχίες:

1. Απονομή βραβείου από την πρόεδρο της ΟΕΟΑ 2004 κα Αγγελοπούλου, ως μέλος του επιτυχημένου Broadcasting Coordination Unit
2. Διαχείριση επιτυχώς συμβολαίων 15 τηλεοπτικών δικτύων/ ενώσεων – κατόχων των δικαιωμάτων μετάδοσης, με συνολική αξία πάνω από 2 δισεκατομμύρια USD
3. Διαχείριση της διαδικασίας φιλοξενίας και εύρυθμης λειτουργίας περίπου 3000 στελεχών των τηλεοπτικών δικτύων – κατόχων των δικαιωμάτων στο International Broadcasting Center
4. Οργάνωση 3 πολύ πετυχημένων Broadcasters Meetings στην Αθήνα, με όλα τα εμπλεκόμενα μέρη (περίπου 500 ανώτερα στελέχη από τηλεοπτικά δίκτυα – κατόχους δικαιωμάτων)
5. Επίλυση όλων των διαμαχών/διαφωνιών και των καθημερινών προβλημάτων/κρίσεων που προέκυψαν (περίπου 20 θέματα στην καθημερινή ατζέντα) μεταξύ των 15 κατόχων των δικαιωμάτων και της ΟΕΟΑ, με γρήγορη και αποφασιστική απόκριση, και μέσα στο πολύ απαιτητικό περιβάλλον της οργάνωσης και της τέλεσης των Αγώνων (καθυστερήσεις στα ολυμπιακά έργα κτλ)
6. Οργάνωση και υλοποίηση επιτυχώς του Rate Card Program, για την αγορά και ενοικίαση του εξοπλισμού μετάδοσης (πάνω από 1000 προϊόντα και υπηρεσίες) και συνολικά έσοδα πολλών δεκάδων εκατομμυρίων USD
7. Εποπτεία της επιτυχούς συνεργασίας πάνω από 500 εθελοντών του AOB Volunteers Program με το προσωπικό της ΟΕΟΑ

## **Ιούνιος 2002 – Σεπτέμβριος 2002**

Εταιρία: Οργανωτική Επιτροπή των Ολυμπιακών Αγώνων 2004 (ΟΕΟΑ 2004), Αθήνα

Θέση: Συντονιστής Υπηρεσιών Προσωπικού για τη Δοκιμαστική Διοργάνωση Ιστιοπλοίας 2002, Διεύθυνση Αθλημάτων

### Καθήκοντα:

1. Σχεδίαση του οργανογράμματος, των καθηκόντων ανά θέση εργασίας και του προγράμματος δράσεων του προσωπικού, για το έμμισθο προσωπικό και τους εθελοντές Παρακολούθηση της υλοποίησης του προγράμματος δράσεων του προσωπικού
2. Συνεργασία με τη Διεύθυνση Λειτουργιών Εγκατάστασης και άλλες διευθύνσεις της ΟΕΟΑ για την πραγματοποίηση της Δοκιμαστικής Διοργάνωσης Ιστιοπλοίας 2002

### Επιτυχίες:

1. Απονομή βραβείου από την πρόεδρο της ΟΕΟΑ κα Αγγελοπούλου, ως μέλος της επιτυχούς Sailing 2002 Test Event Team, στο πρώτο Test Event of the ATHENS 2004 (στο οποίο συμμετείχαν πάνω από 1000 αθλητές)
2. Διαχείριση επιτυχώς προσωπικού άνω των 50 έμμισθων υπαλλήλων και 180 εθελοντών

## **Απρίλιος 2002 – Ιούνιος 2002**

Εταιρία: Οργανωτική Επιτροπή των Ολυμπιακών Αγώνων 2004 (ΟΕΟΑ 2004), Αθήνα

Project Manager στο Πρόγραμμα Βέλτιστης Διαχείρισης Εγκαταστάσεων (για το Κλειστό Γυμναστήριο του ΟΑΚΑ), Διεύθυνση Διαχείρισης Εγκαταστάσεων

### Καθήκοντα:

1. Προγραμματισμός και υλοποίηση των συναντήσεων διάφορων λειτουργικών περιοχών (περισσότερες από 15 λειτουργικές περιοχές)
2. Καταγραφή των θεμάτων προς επίλυση
3. Σχεδιασμός του πλάνου δράσεων

### Επιτυχίες:

1. Project manager του συγκεκριμένου προγράμματος για την πρώτη εγκατάσταση
2. Συμμετοχή στη σχεδίαση του σχεδίου βέλτιστης διαχείρισης για το Κλειστό Γυμναστήριο του ΟΑΚΑ

## **ΣΠΟΥΔΕΣ**

### **Ιανουάριος 2004 – Ιούνιος 2011**

Ίδρυμα: Δημοκρίτειο Πανεπιστήμιο Θράκης Κομοτηνή, Τμήμα Φυσικής Αγωγής και Αθλητισμού  
Πτυχίο: Διδακτορική Διατριβή με τίτλο «Μελέτη Οργανωτικής Δομής Μοντέλου Διαχείρισης των Τηλεοπτικών Δικαιωμάτων Επαγγελματικού Ποδοσφαίρου»

### **Ιανουάριος 2001 - Αύγουστος 2002**

Ίδρυμα: Central Michigan University, Mount Pleasant, Michigan USA, Τμήμα Αθλητικής Διοίκησης  
Πτυχίο: Master of Arts in Sports Administration

### **Σεπτέμβριος 1996 – Ιανουάριος 2001**

Ίδρυμα: Πανεπιστήμιο Μακεδονίας, Θεσσαλονίκη, Τμήμα Οργάνωσης και Διοίκησης Επιχειρήσεων  
Πτυχίο: Οργάνωση και Διοίκησης Επιχειρήσεων

## **ΞΕΝΕΣ ΓΛΩΣΣΕΣ**

1. First Certificate in English, 1993
2. Michigan Proficiency, 1995
3. Certificat de Langue Francais, 1998

## **ΓΝΩΣΗ ΥΠΟΛΟΓΙΣΤΗ**

1. Microsoft Office
2. Word for Windows
3. Access
4. Excel
5. Powerpoint
6. Access
7. MS Project

## ΔΙΔΑΚΤΙΚΗ ΕΜΠΕΙΡΙΑ

Ίδρυμα: ΤΕΙ Ανατολικής Μακεδονίας και Θράκης, Σχολή Διοίκησης Οικονομίας, Τμήμα Διοίκησης Επιχειρήσεων

Περίοδος: Φεβρουάριος 2018 – Ιούνιος 2018

Μάθημα: Βιομηχανικό Μάρκετινγκ (στα πλαίσια προγράμματος «Απόκτηση Ακαδημαϊκής Διδακτικής Εμπειρίας σε Νέους Επιστήμονες Κατόχους Διδακτορικού»)

Ίδρυμα: ΤΕΙ Ανατολικής Μακεδονίας και Θράκης, Σχολή Διοίκησης Οικονομίας, Τμήμα Διοίκησης Επιχειρήσεων

Περίοδος: Οκτώβριος 2017 – Ιανουάριος 2018

Μάθημα: Διδασκαλία Διεθνές Μάρκετινγκ

Ίδρυμα: ΤΕΙ Ανατολικής Μακεδονίας και Θράκης, Σχολή Διοίκησης Οικονομίας, Τμήμα Διοίκησης Επιχειρήσεων

Περίοδος: Φεβρουάριος 2017 – Ιούνιος 2017

Μάθημα: Βιομηχανικό Μάρκετινγκ (στα πλαίσια προγράμματος «Απόκτηση Ακαδημαϊκής Διδακτικής Εμπειρίας σε Νέους Επιστήμονες Κατόχους Διδακτορικού»)

Ίδρυμα: ΤΕΙ Ανατολικής Μακεδονίας και Θράκης, Σχολή Διοίκησης Οικονομίας, Τμήμα Διοίκησης Επιχειρήσεων

Περίοδος: Οκτώβριος 2016 – Ιανουάριος 2017

Μάθημα

- α) Προώθηση και Δημόσιες Σχέσεις
- β) Διεθνές Μάρκετινγκ

Ίδρυμα: ΤΕΙ Ανατολικής Μακεδονίας και Θράκης, Σχολή Διοίκησης Οικονομίας, Τμήμα Διοίκησης Επιχειρήσεων

Περίοδος: Φεβρουάριος 2016 – Ιούνιος 2016

Μάθημα

- α) Βιομηχανικό Μάρκετινγκ
- β) Μάρκετινγκ Χοντρικού και Λιανικού Εμπορίου
- γ) Εισαγωγή Νέων Προϊόντων

Ίδρυμα: ΤΕΙ Ανατολικής Μακεδονίας και Θράκης, Σχολή Διοίκησης Οικονομίας, Τμήμα Διοίκησης Επιχειρήσεων

Περίοδος: Φεβρουάριος – Σεπτέμβριος 2012

Μάθημα: Αθλητική Διοίκηση

## ΔΗΜΟΣΙΕΥΣΕΙΣ ΣΕ ΔΙΕΘΝΗ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΑ ΠΕΡΙΟΔΙΚΑ ΜΕ ΚΡΙΤΕΣ

1. "Who owns the television rights of the games of the greek professional football: The Greek professional football clubs higher management Approach". [Koutroumanides Christos, Athanasios Laios, John Douvis, Panagiotis Alexopoulos] *"GYMNASIUM" Journal of Physical Education and Sport*, Vol. No1, Year XI, 2010, (ISSN 1453-0201)
2. "The Selling Mechanism of the Television Rights in the Greek Professional Soccer: The Greek professional soccer clubs higher management approach". [Koutroumanides Christos, Athanasios Laios] *United States Sports Academy's Sport Journal.*, Vol. No14, 2011, (ISSN 1543-9518)
3. "The English Premier League Television Rights Selling Model – Historical Study". [Koutroumanides Christos, Alexopoulos Panagiotis, Laios Athanasios, Douvis John] *"GYMNASIUM" Journal of Physical Education and Sport*, Issue 1, Vol. XIX, 2018, (ISSN – online 2344-5645, ISSN-L1453-0201)
4. "The German Bundesliga Television Rights Selling Model – Historical Study". [Koutroumanides Christos, Alexopoulos Panagiotis, Laios Athanasios, Douvis John]

*“GYMNASIUM” Journal of Physical Education and Sport*, Issue 1, Supplement, Vol. XIX, 2018, (ISSN – online 2344-5645, ISSN-L1453-0201)

#### **ΕΡΓΑΣΙΕΣ ΥΠΟ ΔΗΜΟΣΙΕΥΣΗ ΣΕ ΔΙΕΘΝΗ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΑ ΠΕΡΙΟΔΙΚΑ ΜΕ ΚΡΙΤΕΣ (ΕΓΙΝΑΝ ΔΕΚΤΕΣ)**

5. “The German Bundesliga Internet Broadcasting Rights Selling Model – Historical Study”. [Koutroumanides Christos, Alexopoulos Panagiotis, Laios Athanasios, Douvis John] *“GYMNASIUM” Journal of Physical Education and Sport*, Issue 1, Vol. XIX, 2018, (ISSN – online 2344-5645, ISSN-L1453-0201)
6. “The Italian Serie A Television Rights Selling Model – Historical Study”. [Koutroumanides Christos, Alexopoulos Panagiotis, Laios Athanasios, Douvis John] *“GYMNASIUM” Journal of Physical Education and Sport*, Issue 1, Supplement, Vol. XIX, 2018, (ISSN – online 2344-5645, ISSN-L1453-0201)
7. “The German Bundesliga Mobile Broadcasting Rights Selling Model – Historical Study”. [Koutroumanides Christos, Alexopoulos Panagiotis, Laios Athanasios, Douvis John] *“GYMNASIUM” Journal of Physical Education and Sport*, Issue 2, Vol. XIX, 2018, (ISSN – online 2344-5645, ISSN-L1453-0201)
8. “The English Premier League Internet Broadcasting Rights Selling Model – Historical Study” [Koutroumanides Christos, Alexopoulos Panagiotis, Laios Athanasios, Douvis John] *“GYMNASIUM” Journal of Physical Education and Sport*, Issue 2, Vol. XIX, 2018, (ISSN – online 2344-5645, ISSN-L1453-0201)
9. “The English Premier League Mobile Broadcasting Rights Selling Model – Historical Study” [Koutroumanides Christos, Alexopoulos Panagiotis, Laios Athanasios, Douvis John] *“GYMNASIUM” Journal of Physical Education and Sport*, Issue 2, Supplement, Vol. XIX, 2018, (ISSN – online 2344-5645, ISSN-L1453-0201)
10. “The French Division 1 Television Rights Selling Model – Historical Study”. [Koutroumanides Christos, Alexopoulos Panagiotis, Laios Athanasios, Douvis John] *“GYMNASIUM” Journal of Physical Education and Sport*, Issue 2, Supplement, Vol. XIX, 2018, (ISSN – online 2344-5645, ISSN-L1453-0201)

#### **ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΕΙΣ ΣΕ ΔΙΕΘΝΗ ΣΥΝΕΔΡΙΑ**

1. Η επίδραση του μοντέλου πώλησης των τηλεοπτικών δικαιωμάτων στα έσοδα των ελληνικών επαγγελματικών ποδοσφαιρικών σωματείων”. [Κουτρομανίδης Χ., Λάιος Αθ.,] *Πρακτικά 21<sup>ου</sup> Διεθνούς Συνεδρίου Φυσικής Αγωγής & Αθλητισμού*, σελ.146, Κομοτηνή, 2013
2. “Η επίδραση του ισχύοντος μοντέλου πώλησης των τηλεοπτικών δικαιωμάτων των ομάδων του πρωταθλήματος ποδοσφαίρου Superleague και Β Εθνικής στην προσέλευση θεατών στους εντός έδρας αγώνες των ομάδων και στα έσοδα των ομάδων από την πώληση των τηλεοπτικών δικαιωμάτων”. [Κουτρομανίδης Χ., Λάιος Αθ., Κώστα Γ., Αλεξόπουλος Π.] *Πρακτικά 18<sup>ου</sup> Διεθνούς Συνεδρίου Φυσικής Αγωγής & Αθλητισμού*, σελ.121, Κομοτηνή, 2010
3. “Αναγνωρισιμότητα των χορηγών από τους φιλάθλους της Ένωσης Καλαθοσφαίρισης Καβάλας (ΕΚΚ)”. [Κουτρομανίδης Χ.] *Πρακτικά 10<sup>ου</sup> Πανελληνίου Συνεδρίου Αθλητικής Διοίκησης*, σελ. 49-52, Καβάλα, 2009.
4. “Η επίδραση του ισχύοντος μοντέλου πώλησης των τηλεοπτικών δικαιωμάτων των ομάδων του πρωταθλήματος ποδοσφαίρου Superleague και Β Εθνικής στην προσέλευση θεατών στους εντός έδρας αγώνες των ομάδων και στα έσοδα των ομάδων από την πώληση των τηλεοπτικών δικαιωμάτων”. [Κουτρομανίδης Χ., Ανέστος Κ.] *Πρακτικά 5<sup>ου</sup> Πανελληνίου Συνεδρίου Αθλητικής Αγωγής*, σελ.51, Πάτρα, 2005.
5. “Η επίδραση του ισχύοντος μοντέλου πώλησης των τηλεοπτικών δικαιωμάτων των ομάδων του πρωταθλήματος ποδοσφαίρου Superleague και Β Εθνικής στην τηλεθέαση των εντός έδρας αγώνων των ομάδων”. [Κουτρομανίδης Χ., Αλεξόπουλος Τ., Λάιος Αθ.,] *26<sup>ο</sup> Διεθνές Συνέδριο Φυσικής Αγωγής & Αθλητισμού*, Κομοτηνή, 2018.



6. “Η επίδραση του ισχύοντος μοντέλου πώλησης των τηλεοπτικών δικαιωμάτων των ομάδων του πρωταθλήματος ποδοσφαίρου Superleague και Β Εθνικής στην προσβασιμότητα των τηλεοπτικών νοικοκυριών στους εντός έδρας αγώνες των ομάδων”. [Κουτρομανίδης Χ., Αλεξόπουλος Τ., Λάιος Αθ.,] 26<sup>ο</sup> Διεθνές Συνέδριο Φυσικής Αγωγής & Αθλητισμού, Κομοτηνή, 2018.
7. “Ιστορική Συγκριτική Μελέτη του Μοντέλου Πώλησης των Τηλεοπτικών Δικαιωμάτων Επαγγελματικού Ποδοσφαίρου σε Αγγλία, Γερμανία, Ιταλία και Γαλλία». [Κουτρομανίδης Χ., Αλεξόπουλος Τ., Λάιος Αθ.,] 26<sup>ο</sup> Διεθνές Συνέδριο Φυσικής Αγωγής & Αθλητισμού, Κομοτηνή, 2018.

## **ΒΙΒΛΙΑ**

1. Παναγιώτης (Τάκης) Αλεξόπουλος, Κουτρομανίδης Χρήστος, *‘Η οργάνωση του επαγγελματικού ποδοσφαίρου σε Ελλάδα και Ευρώπη – Οργανωτική και Οικονομική Ανάλυση’*, Εκδόσεις Ι. Σιδέρης, ISBN 978-960-08-0637-3, σελ. 365, Αθήνα, 2014.

## **ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΣΕ ΣΥΝΕΔΡΙΑ- ΗΜΕΡΙΔΕΣ**

1. 26<sup>ο</sup> Διεθνές Συνέδριο Φυσικής Αγωγής & Αθλητισμού, ΤΕΦΑΑ ΔΠΘ, Κομοτηνή, 2018
2. 21<sup>ο</sup> Διεθνές Συνέδριο Φυσικής Αγωγής & Αθλητισμού, ΤΕΦΑΑ ΔΠΘ, Κομοτηνή, 2013
3. 20<sup>ο</sup> Διεθνές Συνέδριο Φυσικής Αγωγής & Αθλητισμού, ΤΕΦΑΑ ΔΠΘ, Κομοτηνή, 2012
4. 18<sup>ο</sup> Διεθνές Συνέδριο Φυσικής Αγωγής & Αθλητισμού, ΤΕΦΑΑ ΔΠΘ, Κομοτηνή, 2010
5. 10<sup>ο</sup> Πανελλήνιο Συνέδριο Αθλητικής Διοίκησης, ΕΛΛΕΔΑ, Καβάλα, 2009
6. 5<sup>ο</sup> Πανελλήνιο Συνέδριο Αθλητικής Διοίκησης, ΕΛΛΕΔΑ, Πάτρα, 2004
7. 9<sup>ο</sup> Διεθνές Συνέδριο Φυσικής Αγωγής & Αθλητισμού, ΤΕΦΑΑ ΔΠΘ, Κομοτηνή, 2001
8. 2<sup>ο</sup> Πανελλήνιο Συνέδριο Αθλητικής Διοίκησης, ΕΛΛΕΔΑ, Τρίκαλα, 2001
9. «Αθλητικές Εγκαταστάσεις για το 2004» ΤΕΦΑΑ ΔΠΘ Κομοτηνή, 2001
10. Marketing και Χρηματιστήριο, Ελληνική Εταιρία Διοίκησης Επιχειρήσεων, Θεσσαλονίκη, 1999
11. Marketing και Internet, Ελληνική Εταιρία Διοίκησης Επιχειρήσεων, Θεσσαλονίκη, 1998
12. Η Goodys σας προσφέρει ένα πλήρες γεύμα μάρκετινγκ, Ελληνική Εταιρία Διοίκησης Επιχειρήσεων, Θεσσαλονίκη, 1997

## **ΚΟΙΝΩΝΙΚΕΣ ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΠΡΟΣΟΝΤΑ**

1. Μέλος Εμποροβιομηχανικού Επιμελητηρίου Αθήνας (2006-2009) & Καβάλας (2009-σήμερα)
2. Μέλος του Οικονομικού Επιμελητηρίου της Ελλάδας (2006 – σήμερα)
3. Μέλος της Ελληνικής Εταιρίας Διοίκησης Αθλητισμού (2001 – σήμερα)
4. Μέλος του Sport Management Association (SMA) του Central Michigan University (2001 – σήμερα)
5. Μέλος του Πανελληνίου Ομίλου Ιστιοπλοίας Ανοιχτής Θαλάσσης (2002 – σήμερα)
6. Στρατιωτική Θητεία (Λαμία, Καβάλα, Ορεστιάδα (Φεβρουάριος 2005 – Φεβρουάριος 2006)