Francesca Gino es Profesora de Administración de Empresas en el departamento de Negociación, Organizaciones y Mercados de Harvard Business School. También está formalmente afiliada al programa Negotiation de Harvard Law School y al programa Mind, Brain, & Behavior (MBB) de Harvard. Imparte la asignatura optativa de Negociación de la Maestría en Administración de Empresas y en los programas de capacitación para ejecutivos de la Harvard Business School. También imparte junto a otros profesores un curso del programa de Doctorado sobre Enfoques Conductuales en la Toma de Decisiones y otro sobre Métodos Experimentales.

Las investigaciones de Francesca se centran en los juicios y la toma de decisiones, la negociación, la ética, la influencia social y la creatividad. Su trabajo ha sido publicado en las mejores revistas académicas, como Academy of Management Journal, Administrative Science Quarterly, Cognition y Journal of Applied Psychology. Sus estudios han aparecido en los diarios The Economist, New York Times, Newsweek, Scientific American, Psychology Today y Wall Street Journal, y se ha debatido acerca de sus trabajos en los canales de radio National Public Radio y CBS Radio. Ha sido premiada con los más importantes premios de la National Science Foundation y la Academy of Management.

Francesca tiene un Doctorado en Economía y Gestión de la Sant'Anna School of Advanced Studies en Pisa (Italia). Se graduó con mención "Magna Cum Laude" en la Universidad de Trento. Además de trabajar como docente, asesora a empresas y organizaciones sin fines de lucro en materia de negociación, toma de decisiones y comportamiento organizacional.