Guhan Subramanian es Profesor de Derecho y Negocios de la cátedra Joseph Flom en la Harvard Law School, así como Profesor de Derecho Mercantil de la cátedra H. Douglas Weaver en la Harvard Business School. Es la única persona en la historia de la Universidad de Harvard en tener una plaza fija en ambas escuelas.

En la Harvard Law School, imparte cursos de Negociación y de Derecho de Sociedades. En la Harvard Business School, imparte cursos en varios de los programas de capacitación para ejecutivos, entre ellos Negociaciones Estratégicas, Cambiando el Juego, Dirección de Negociadores y Procesos de Acuerdos y Mejora de la Eficiencia de Juntas Directivas. Es Presidente del claustro docente del programa de Doctorado en Derecho/Maestría en Administración de Empresas de la Universidad de Harvard y Vicepresidente de Investigaciones en el programa Negociation de Harvard.

Antes de incorporarse a Harvard, Guhan estuvo tres años en McKinsey & Company. Ha publicado artículos en Stanford Law Review, Yale Law Journal, Harvard Business Review y Harvard Law Review. Su libro "Negotiations: New Dealmaking Strategies for a Competitive Marketplace" sintetizó los hallazgos de sus investigaciones y de sus clases durante la última década. Guhan ha estado implicado en grandes acuerdos de empresas públicas, como la OPA hostil de $10 mil millones de Oracle para PeopleSoft, la OPA hostil de $8 mil millones de Exelon para NRG y la adquisición de Countrywide por parte del Bank of America por $4 mil millones.

Guhan obtuvo su Licenciatura en Economía en el Harvard College, un Doctorado en Derecho de la Harvard Law School y una Maestría en Administración de Empresas de la Harvard Law School.