Francesca Gino é professora adjunta de administração de empresas na unidade de negociação, organizações e mercados da Harvard Business School. Ela também é formalmente afiliada ao programa de Negociação da Harvard Law School e ao programa MBB (Mente, cérebro e comportamento) da Harvard. Ela ensina negociação no currículo eletivo do MBA e nos programas de Educação Executiva na universidade. Além disso, leciona uma disciplina de doutorado sobre abordagens comportamentais relacionadas à tomada de decisão e uma disciplina sobre métodos experimentais.  
 A pesquisa de Francesca se concentra no julgamento e tomada de decisão, negociação, ética, influência social e criatividade. O trabalho dela foi publicado em importantes jornais acadêmicos, como o Academy of Management Journal*,* Administrative Science Quarterly, Cognition e Journal of Applied Psychology. Os estudos dela foram destaque naThe Economist*,* New York Times, Newsweek,Scientific American*,* Psychology Todaye Wall Street Journal, e o trabalho que realiza foi discutido na National Public Radio e na CBS Radio. Ela ganhou importantes prêmios de pesquisa da National Science Foundation e Academy of Management.   
 Francesca fez doutorado em economia e gestão na Sant’Anna School of Advanced Studies em Pisa, Itália. Ela se formou com louvor na Universidade de Trento. Além de ensinar, ela orienta empresas e organizações sem fins lucrativos nas áreas de negociação, tomada de decisão e comportamento organizacional.