

Lebenslauf Dr. Jan Helge Guba

Sales & Marketing Department
Ruhr-Universität Bochum
Raum GC4/154
Tel.: 0234 32 26611
E-Mail: jan-helge.guba@rub.de



Beruflicher Werdegang

- | | |
|---------------------|---|
| seit 03/2016 | Sales & Marketing Department,
Ruhr-Universität Bochum
Habilitation |
| seit 09/2014 | DIV Deutsches Institut für Vertriebsforschung GmbH
Geschäftsführer |
| 10/2011 bis 02/2016 | Sales & Marketing Department,
Ruhr-Universität Bochum
Wissenschaftlicher Mitarbeiter |
| 08/2014 bis 12/2014 | SRH Fernhochschule Riedlingen
Lehrbeauftragter für das Modul Neuromarketing |
| 04/2012 bis 08/2013 | SRH Fernhochschule Riedlingen
Lehrbeauftragter für das Modul Human Resource Management |
| 03/2001 bis 10/2011 | Medienhaus Bauer, Hertener Allgemeine Zeitung
Freier Mitarbeiter |
| 04/2011 bis 06/2011 | KidsDeal GmbH
Praktikum im Bereich Marketing und Sales |
| 11/2010 bis 01/2011 | Lehrstuhl für Human Resource Management, Ruhr-Universität Bochum
Tutor für die Veranstaltung „Märkte und Unternehmungen“ bei Prof. Dr. Winter |
| 10/2007 bis 09/2008 | CT – das Radio
Tätigkeit in der Tagesredaktion des Campusradiosenders
CT – das Radio an der Ruhr-Universität Bochum |

Ausbildung

10/2011 bis 02/2016

**Promotion am Sales & Marketing Department,
Ruhr-Universität Bochum**

- Schwerpunkte: Marketingstrategie und Verhandlungsmanagement

Titel der Dissertation:

*„Uncertainty Phenomena in Marketing and Sales Management
– An Empirical Investigation of Decision Uncertainty at the
Macro- and Micro-Level“*

10/2009 bis 09/2011

**Studium „Management (M.Sc.)“
Ruhr-Universität Bochum**

- Schwerpunkte: Marketing/Vertrieb, Personal

Titel der Masterarbeit:

„Leadership Influences on Salesperson-Customer Negotiations“

10/2006 bis 09/2009

**Studium „2-Fach Bachelor Medienwissenschaft &
Betriebswirtschaftslehre (B.A.)“
Ruhr-Universität Bochum**

Titel der Bachelorarbeit:

„Komplexitätsmanagement“

06/2005

Abitur

Annette-von-Droste-Hülshoff Gymnasium, Gelsenkirchen-Buer

Praxisprojekte

10/2011 bis 05/2012	VW Tiemeyer Studie im Bereich Vertrieb/ Persönlicher Verkauf
05/2012 bis 01/2013	Audizentrum Essen, VW Zentrum Essen, Audizentrum Düsseldorf Studie im Bereich Vertrieb/ Persönlicher Verkauf (Projektleitung)
05/2012 bis 05/2013	LUEG AG Studie im Bereich Vertrieb/ Persönlicher Verkauf
11/2012 bis 06/2013	Reviersport Studie zum Thema Markenführung/ Produktgestaltung und Kundenwahrnehmungen
02/2015 bis 05/2015	Mittelständisches Handelsunternehmen Studie zur Untersuchung von Kundenbewegungen zwischen Außendienst und neu eingeführtem E-Shop (Projektleitung)

Publikationen

- Alavi, Sascha, Jan Wieseke und Jan H. Guba (2016), "Saving on Discounts through Accurate Sensing – Salespeople's Estimations of Customer Price Importance and their Effects on Negotiation Success," *Journal of Retailing*, 92 (1), 40-55.
- Guba, Jan H. (2015), "Negotiating Below the Line", Working Paper No. 33 – *Sales & Marketing Department*, Ruhr-University Bochum
- Guba, Jan H., Jan Wieseke und Sascha Alavi (2015), "Black Swans and Strategic Decisions", Working Paper No. 32 – *Sales & Marketing Department*, Ruhr-University Bochum, 2015.
- Wieseke, Jan, Sascha Alavi und Jan H. Guba (2014), "Price Sensing in Discount Negotiations – How Salespersons Acquire and Utilize Information about the Importance Customers Attach to Price", *Conference Proceedings of the 2014 AMA Winter Marketing Educators' Conference*, February, 21st-23rd, Orlando, Florida.