

Der **PRAXIS**orientierteste
Master Deutschlands!

DU STUDIERST

- Marketing
 - (Wirtschafts-)Psychologie
 - Wirtschafts-Ingenieurwesen
 - Betriebswirtschaft
- oder
- Management

DANN BEWIRB DICH!

MASTERSTUDIENGANG SALES MANAGEMENT



RUHR
UNIVERSITÄT
BOCHUM

RUB



Herzlich Willkommen im Neuland

Rund **vier Millionen Deutsche** arbeiten im Vertriebsbereich. Ein riesiges Beschäftigungsfeld. Trotzdem wissen die Meisten nicht: Was macht eigentlich der Vertrieb? Was ist Sales Management?

Der **Vertrieb baut langfristige Kundenbeziehungen auf** und differenziert ein Unternehmen vom Wettbewerb. Als „Ohr zum Kunden“ identifizieren Vertriebsmitarbeiter, welche Bedürfnisse ein Kunde hat, und erarbeiten Lösungen für diese. Vertriebsmitarbeiter, die weltweit hoch komplexe technische Anlagen vertreiben, sind hier nur ein Beispiel. Der Vertrieb hat eine **anspruchsvolle Aufgabe** und ist ein wesentliches Standbein für den Unternehmenserfolg.

Trotz dieser zentralen Bedeutung des Vertriebs hören wir in unseren Gesprächen mit der Unternehmenspraxis immer wieder, dass der Vertrieb ein Nachwuchsproblem hat. Talentierte Vertriebsmitarbeiter und Führungskräfte werden händierend gesucht. Statistiken zeigen sogar, dass bis 2020 ein **eklatanter Fachkräftemangel** zu erwarten ist: 46% der deutschen Unternehmen planen, ihre Vertriebsmannschaft bis 2020 um bis zu 30% zu vergrößern.

Eine Ursache dieses Fachkräftemangels liegt sicherlich in der **Vernachlässigung des Vertriebs in der universitären Lehre**: Es gab bisher keinen Masterstudiengang an deutschen Universitäten, der sich explizit dem Thema „Sales Management“ gewidmet hätte. **Als einziges Sales Department Europas** konzentrieren wir uns an der Ruhr-Universität Bochum seit Jahren auf die Vertriebsforschung. Wir freuen uns sehr, dass wir nun in Zusammenarbeit mit unseren Partnern aus der Unternehmenspraxis unser Wissen gebündelt in die Lehre einbringen können.

Mit dem **Masterstudiengang „Sales Management“** realisieren wir ein Herzensprojekt. Unser Ziel ist es, mit innovativen Lehrmethoden und -inhalten aktuelle Erkenntnisse aus der Vertriebsforschung mit ganz viel Praxisnähe zu vermitteln – und gerade auch die persönlichen Fähigkeiten der Studierenden zu fördern. Für eine neue Generation von bestens ausgebildeten Sales Managern.

Wir hoffen, dass wir mit den folgenden Informationen Ihr Interesse an dem unglaublich vielfältigen und chancenreichen Thema Vertrieb wecken werden!

Prof. Dr. Christian Schmitz

Prof. Dr. Jan Wieseke



„Vertrieb hat nichts mit Klinkenputzen zu tun.

Es geht darum, darzustellen, worin der Wert eines Produktes oder einer Dienstleistung liegt.“

NICO NAUEN, UPS
VICE PRESIDENT
ENTERPRISE ACCOUNTS



Der Vertrieb – ein hoch attraktives Berufsfeld oder nur Klinkenputzen & Co?

Ungerechtfertigte Vorurteile

In vielen Unternehmen spielt der Vertrieb eine entscheidende strategische Rolle. Trotzdem hat das Arbeitsfeld häufig mit Vorurteilen zu kämpfen. Hier die TOP 3. ►►

VORURTEIL NR. 1

Der Vertrieb ist ein unattraktives Berufsfeld.

- 67% der Bevölkerung bewerten einen Job im Vertrieb als unattraktiv.¹

FAKT IST:

- 76% der Vertriebler arbeiten sehr gerne in ihrem Beruf.²
- Vertriebler verdienen 90% mehr als andere Arbeitnehmer.³
- Circa 20% aller Stellenanzeigen für Studierende mit Bachelorabschluss stammen aus dem Vertriebsbereich.⁴

VORURTEIL NR. 2

Vertrieb ist doch nur Verkauf!

- Nur 42% der Bevölkerung nehmen den Job von Vertriebsmitarbeitern als anspruchsvoll wahr.¹

FAKT IST:

- Im Vergleich zu anderen Unternehmensbereichen besitzt der Vertrieb mit 61% die größte Bedeutung für den Geschäftserfolg.⁵
- Der Vertrieb ist einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren im internationalen Wettbewerb.

VORURTEIL NR. 3

Der Vertrieb ist ein untergeordnetes Berufsfeld.

- Wer braucht eine Vertriebsmannschaft, wo immer mehr Verkäufe über das Internet abgewickelt werden?

FAKT IST:

- 46% der deutschen Unternehmen planen, ihre Vertriebsmannschaft bis 2020 um bis zu 30% zu vergrößern.²

¹ Öffentlichkeitsumfrage mit 224 Teilnehmern

² Umfrage unter 510 Unternehmensmanagern

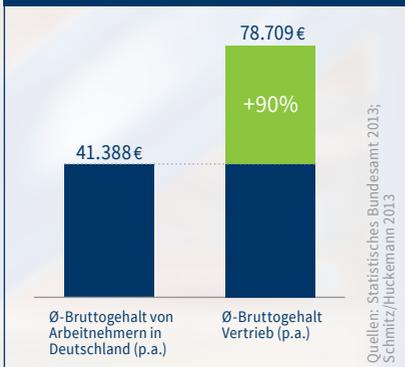
³ Statistisches Bundesamt 2013; Schmitz/Huckemann 2013

⁴ Monster / StepStone 2014

⁵ OC&C StrategyConsultants 2009

Auf einen Blick

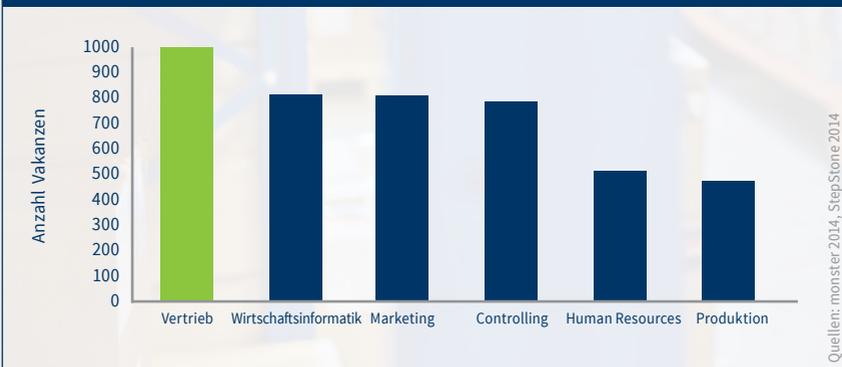
Das Gehalt im Vertrieb liegt in Deutschland 90% über dem Gehalt anderer Arbeitnehmer.



Der Vertrieb besitzt mit 61% die größte Bedeutung für den Geschäftserfolg.



Der Vertrieb bietet die meisten Vakanzen für Studierende mit Bachelorabschluss.



„Der Vertrieb ist eine der **Kernfunktionen** unseres Geschäfts bei ThyssenKrupp.“

PATRICK BUCHMANN,
THYSSENKRUPP
HEAD OF STRATEGY, MARKETS AND
DEVELOPMENT, BUSINESS AREA
COMPONENTS TECHNOLOGY

Traumhafte Chancen auf dem Arbeitsmarkt

Der Fachkräftebedarf im Vertrieb wächst rasant

Der Vertrieb ist ein facetten- und chancenreiches Berufsfeld. Trotz der guten Karriere- und Aufstiegsmöglichkeiten hat der Bereich jedoch schon heute mit einem Fachkräftemangel zu kämpfen – der in den nächsten Jahren noch dringlicher wird.

Anzahl der Vertriebsmitarbeiter in deutschen Unternehmen



- Bei 47% der deutschen Unternehmen steigt zukünftig der Bedarf an Führungskräften im Vertrieb mit Hochschulabschluss.¹
- Über 67% deutscher Manager bemängeln, dass sich Hochschulen nicht ausreichend mit Vertriebsthemen beschäftigen.¹

¹ Befragung unter 510 Unternehmensmanagern



„Ein Sales-Master, dessen Lerninhalte sich an den Bedürfnissen der Industrie orientieren, kommt **genau zur rechten Zeit.**“

OLIVER BURGDORF, TELEKOM DEUTSCHLAND GMBH
HEAD OF SALES GERMANY NEW MOBILE
BUSINESS CORPORATE CUSTOMERS

RUB leistet Pionierarbeit

Der erste universitäre Master in Sales Management

Bisher gibt es in der universitären Ausbildung in Deutschland keinen Masterstudiengang, der speziell auf die Bedürfnisse des rasant wachsenden Vertriebsbereiches zugeschnitten ist. In enger Verzahnung mit der Unternehmenspraxis hat das Sales & Marketing Department einen Studiengang entwickelt, der Absolventen auf eine Karriere im Vertrieb vorbereitet – ob in der Unternehmenspraxis oder in der wissenschaftlichen Forschung.



„Professionelles Vertriebsmanagement braucht eine **professionelle Ausbildung**. Das hat bisher auf Master-Level in Deutschland gefehlt.“

DR. HAJO RAPP, SIEMENS AG
SENIOR VICE PRESIDENT SIEMENS ONE
CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT

Bildungs-Boomtown Bochum

Studieren im Herzen des Ruhrgebietes

Wo einst Fördertürme Unmengen an Bodenschätzen ans Tageslicht brachten, bestimmen heute Leuchttürme der Wissenschaft die Bildungslandschaft. Nicht weniger als neun Hochschulen sind in Bochum ansässig. Die Ruhr-Uni ist die größte Campus-Universität Deutschlands.

Wer zielstrebig studieren will, sollte allerdings einigermaßen ablenkungsresistent sein. Denn dass im „Pott“ das kulturelle Leben kocht und mit 1000 Angeboten lockt, ist mittlerweile kein Geheimnis mehr – spätestens seit dem Kulturhauptstadtjahr weiß man in der Welt, dass in der Metropole Ruhr die Musik-Kunst-Theater-Film-Medien-Festival-Club-und-Kneipen-Szene blüht wie sonst höchstens noch in Berlin. Und Bochum liegt mittendrin.

Und von der sprichwörtlichen Geselligkeit und Lockerheit der Ruhris wollen wir hier erst gar nicht anfangen zu erzählen. Die muss man erleben.



ZELTFESTIVAL



RUHR-UNI



BOCHUM TOTAL



SCHAUSPIELHAUS



BOTANISCHER GARTEN



NACHTS INNE CITY



Exzellenz in der Forschung,
Engagement in der Lehre,
starke Partner in der Praxis.

Das einzige Sales & Marketing Department Europas

Prof. Dr. Jan
Wieseke

Professor des Jahres
2014/2015 in einer bun-
desweiten Wahl für sein
Engagement in der Lehre



Prof. Dr. Christian
Schmitz

Lehrstuhlinhaber der
RUB und Hauptdozent
Executive School der
Universität St. Gallen



Lehre

Praxisnah und enga- giert in der Lehre

Mehrfache Auszeichnung
in der Wahl als „Lehrstuhl
des Jahres“ durch die
Fachschaft und als
„Professor des Jahres“
durch UNICUM

Praxis

Enger Kontakt und zahlreiche Projekte mit Unternehmen

Deutsche Bank, HILTI,
IKEA, Siemens,
ThyssenKrupp,
u. v. m.

Forschung

Exzellente, weltweit ausgezeichnete Forschung

Top 3 im Forschungsranking
der American Marketing
Association (AMA), mehrfache
Auszeichnung mit dem Over-
all Best Paper Award der
AMA Conference

Jetzt Praxis studieren! Der Master in Sales Management

Innovative Module für eine Karriere im Vertrieb

Negotiation Management



Managing the Personal Selling Process



Self-Expression Management



Managing the Salesforce



Sales in B2B-Markets



Sales in Luxury Markets



... und rund 100 andere Wahlmodule.

Enge Zusammenarbeit mit der Unternehmenspraxis

- Einbindung von Praxispartnern in die Seminare
- Vorträge durch Führungskräfte aus der Industrie
- Praxis-Paten begleiten den Studiengang
- Achtwöchiges Praktikum

Forschung zum Anfassen

- Seminare, in denen Problemstellungen aus der Unternehmenspraxis für bekannte Unternehmen behandelt werden
- Wissenschaftliche Methoden erlernen – und auf praktische Fragestellungen anwenden
- Masterarbeit mit einer unternehmerisch relevanten Fragestellung

Kooperation mit ausländischen Universitäten

- University of Notre Dame (U.S.A.)
- Loughborough University (U.K.)
- Universität St. Gallen und University of Lugano (Schweiz)



Aufbau



Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

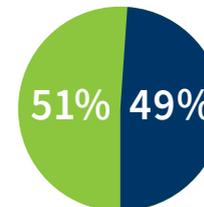
Bewerbungs-
Deadline:
15. Juli 2017

Der Studiengang ist zulassungsbeschränkt. Details hierzu finden Sie auf der Homepage des Sales & Marketing Departments:

www.sales-and-marketing-department.com

Zudem wird eine besondere qualitative Auswahl unter den BewerberInnen getroffen im Rahmen eines Auswahlverfahrens bzw. Auswahlgesprächs. Die Ermittlung der Rangfolge erfolgt nach folgenden Kriterien:

1. Durchschnittliche Gesamtnote des ersten berufsqualifizierenden Studienabschlusses



2. Note des Auswahlgesprächs

Das Studium ist bis auf den regulären universitären Sozialbeitrag **kostenfrei**.

Ablauf



1. bis 3. Fachsemester

4. Fachsemester

Noch Fragen?

Für weitergehende Informationen zum *Masterstudiengang Sales Management* wenden Sie sich bitte einfach direkt an Britta Schäfer:
britta.schaefer@rub.de



Infos im Überblick

Hochschule / Fakultät	Ruhr-Universität Bochum / Fakultät für Wirtschaftswissenschaft
Studiengang	Sales Management
Abschlussgrad	Master of Science (M.Sc.)
Regelstudienzeit	4 Semester
ECTS-Punkte	120 ECTS (inkl. 30 ECTS Masterarbeit, 20 ECTS Wahlbereich)
Kosten	Kostenfrei
Zulassungsbeschränkung	Ja
Bewerbungsverfahren	Schriftliche Bewerbung und qualitative Auswahl auf Basis der Note des ersten berufsqualifizierenden Abschlusses und des Bewerbungsgesprächs
Kontakt	Ruhr-Universität Bochum Sales & Marketing Department Universitätsstraße 150 D-44801 Bochum Tel.: +49 (0)234) 32-26596 smd@rub.de





„Deutschlands
praxisorientiertester Master
im Bereich Marketing und Vertrieb“

PATRICK BUCHMANN, THYSSENKRUPP
Head of Strategy, Markets and Development,
Business Area Components Technology

Herausgeber: Sales & Marketing Department der Ruhr-Universität Bochum, Universitätsstraße 150, D-44801 Bochum **Fotonachweise:** iStock.com: S.1, S.3, S.4/5, S.6/7, S.8/9, S.10/11, S.12/13, S.18, S.19 | © Storm/Fotolia.com: S.10 | © Reel/Fotolia.com: S.14/15 | © ASjack/Fotolia.com: S.18 | © Minerva Studio/Fotolia.com: S.18 | © Monet/Fotolia.com: S.18 | © Pressmaster/Fotolia.com: S.18 | © Contrastwerkstatt/Fotolia.com: S.18 | © lev dolgachov/Fotolia.com: S.19 | © Matej Kastelic/Fotolia.com: S.19 | © davis/Fotolia.com: S.24 | Stadt Bochum/Presse- und Informationsamt: S.14/15 (6) | Lutz Leitmann/Stadt Bochum, Presseamt: S.19 | RUB/Sponheuer: S.19 | RUB/Foto: Nelle: S.19 | RUB/Foto: Nielinger: S.22/23 | Christian Renn: S.17 | Hannes Thalmann: S.16 | seventi.de: S.2 (2), S.21 **Gestaltung:** G & RENN KREATIVBÜRO, g-und-renn.de

www.sales-and-marketing-department.com

