

NEWSLETTER

Sehr geehrte Damen und Herren,

hiermit übersenden wir Ihnen Neuigkeiten vom Sales & Marketing Department (SMD) der Ruhr-Universität Bochum. Es erwartet Sie:

- Mission Sales: SMD bei Vertriebsmanagementkongress in Berlin
- Einladung: Digital Sales Leaders Summit am 7. November in Köln
- Prof. Dr. Wieseke spricht im Interview mit der „Süddeutschen Zeitung“ über Vergütung
- CWS und Geberit neue Partner im Sales Excellence Circle
- Alexandru Oproiescu erhält Promotionsförderung für Forschung zu Digitalisierung im Vertrieb
- Förderung für Forschung zu Cross-Selling an Key-Accounts
- Best Paper Award für Forschungsbeitrag über Consumer Complexity bei US-Konferenz
- Studierende sammeln in „Self-Expression Management“ für guten Zweck
- Panel-Diskussion über Karriere im Vertrieb

Wir wünschen Ihnen viel Spaß bei der Lektüre und freuen uns auf den Austausch mit Ihnen! Sie erreichen uns per Mail an [smd\(at\)rub.de](mailto:smd(at)rub.de) oder telefonisch unter +49 (0)234 / 32-26596.

Ihr Team des
Sales & Marketing Departments

NEWS



Mission Sales: SMD bei Vertriebsmanagementkongress in Berlin

Eine fünfköpfige Delegation des SMD hat beim diesjährigen Vertriebsmanagementkongress in Berlin teilgenommen. Unter anderem referierten Prof. Dr. Christian Schmitz, Prof Dr. Jan Wieseke und Doktorandin Janina-Vanessa Schneider über Fehlentscheidungen und Erfolgsfaktoren im Vertrieb sowie das deutsche Vertriebsbarometer. Einzelheiten erfahren Sie [hier](#).



Einladung: Digital Sales Leaders Summit am 7. November in Köln

Top-Führungskräfte des Vertriebs werden die Herausforderungen der Digitalisierung beim Event „Getting ahead: Im Austausch mit Vorreitern, am Puls des digitalen Vertriebs“ diskutieren. Prof. Dr. Jan Wieseke fungiert als Co-Gastgeber und Referent bei der Veranstaltung, die am 7. November in Köln stattfindet. Weitere Informationen sowie Details zur Anmeldung erhalten Sie [hier](#).

Sales & Marketing Department
Ruhr-Universität Bochum
Universitätsstraße 150
44801 Bochum

Tel.: +49 (02 34) 32 – 26596
Fax: +49 (02 34) 32 – 14272
E-Mail: [smd\(at\)ruhr-uni-bochum.de](mailto:smd(at)ruhr-uni-bochum.de)
[Anfahrtskizze](#)



Prof. Dr. Wieseke spricht im Interview mit der „Süddeutschen Zeitung“ über Vergütung

Der Lehrstuhlinhaber am SMD spricht über interne und externe Motivation von Vertriebsmitarbeitern und potenzielle Nachteile gängiger Vergütungsstrukturen. Das gesamte Interview lesen Sie [hier](#).



CWS und Geberit neue Partner im Sales Excellence Circle

Das Sales & Marketing Department begrüßt das Duisburger Unternehmen CWS (Experte für Hygienelösungen) und die weltweit tätige Geberit-Gruppe (Marktführer für Sanitärprodukte) als neue Sales-Excellence-Circle-Partner. Beide Unternehmen vervollständigen den Kreis der engen Kooperationspartner um Brenntag, Hilti, Peri, thyssenkrupp, UPS und Vorwerk. Wir freuen uns auf eine erfolgreiche Zusammenarbeit!



Alexandru Oproiescu erhält Promotionsförderung für Forschung zu Digitalisierung im Vertrieb

Das Institute for the Study of Business Markets der Pennsylvania State University (USA) hat Alexandru Oproiescu, wissenschaftlicher Mitarbeiter am SMD, die Auszeichnung „Honorable Mention“ verliehen. Ein Forschungsschwerpunkt von Oproiescu ist die Digitalisierung im Vertrieb. [Hier](#) erfahren Sie mehr zu der Förderung.



Förderung für Forschung zu Cross-Selling an Key-Accounts

Eine Forschergruppe des Sales & Marketing Departments und der City University New York bestehend aus Maximilian Dax, Dr. Till Haumann, Mahima Hada und Prof. Dr. Christian Schmitz erhält finanzielle Förderung durch das renommierte Marketing Science Institute (www.msi.org). In dem geförderten Forschungsprojekt wird der Erfolg unterschiedlicher Vertriebsansätze für das Cross-Selling an Key-Accounts untersucht.

Sales & Marketing Department
Ruhr-Universität Bochum
Universitätsstraße 150
44801 Bochum

Tel.: +49 (02 34) 32 – 26596
Fax: +49 (02 34) 32 – 14272
E-Mail: [smd\(at\)ruhr-uni-bochum.de](mailto:smd(at)ruhr-uni-bochum.de)
[Anfahrtsskizze](#)





Best Paper Award für Forschungsbeitrag über Consumer Complexity bei US-Konferenz

Forscher des SMD haben bei der diesjährigen „Winter Academic Conference“ der American Marketing Association in Austin (Texas, USA) den Best Paper Award im Bereich „Consumer Complexity“ erhalten. Die Forschergruppe untersuchte, welche positiven und auch negativen Konsequenzen Corporate-Social-Responsibility-Aktivitäten von Luxusgüterunternehmen haben können. Details lesen Sie [hier](#).



Studierende sammeln in „Self-Expression Management“ für guten Zweck

Bei der traditionellen Spendenaktion innerhalb des Master-Moduls „Self-Expression Management“ haben sich die Teilnehmer erneut für den guten Zweck stark gemacht. Das Ergebnis: Die Hilfsorganisation Mahak (Betreiber eines Krankenhauses im Iran) darf sich über 500 Euro freuen. Weitere Infos lesen Sie [hier](#).



Panel-Diskussion über Karriere im Vertrieb

Premiere in der Bachelor-Veranstaltung „Marketing Management“: Erstmals haben Führungskräfte namhafter Unternehmen den Studierenden unter dem Motto „Behind the Scenes in Sales“ zum Thema Karriere im Vertrieb Rede und Antwort gestanden. Die Panel-Diskussion soll dazu beitragen, Studierende besser auf das Berufsleben und speziell das Berufsfeld Vertrieb vorzubereiten. Weitere Infos erhalten Sie [hier](#).