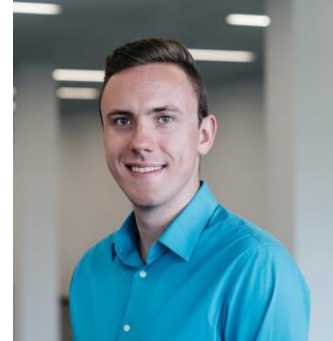


Lebenslauf

Dr. Jan Altenscheidt

**Sales Management Department
Ruhr-Universität Bochum
Universitätsstraße 150
Raum GD 02/135
Tel.: +49 (0)234 / 32-22373
E-Mail: Jan.Altenscheidt@Ruhr-Uni-Bochum.de**



Beruflicher Werdegang

Seit 04/2018	Wissenschaftlicher Mitarbeiter Sales Management Department Ruhr-Universität Bochum
Seit 01/2019	Berater Prof. Schmitz & Wieseke GmbH
02/2017 – 03/2018	Junior Berater Prof. Schmitz & Wieseke GmbH
08/2016 – 10/2017	Wissenschaftliche Hilfskraft Sales Management Department Ruhr-Universität Bochum

Ausbildung

04/2018 – 10/2022	Promotionsstudium Sales Management Department Ruhr-Universität Bochum <u>Titel der Dissertation:</u> <i>„Preventing Sales Representatives’ Resignations – An Empirical Examination of Contingent Managerial Detection and Countersteering Strategies”</i>
10/2015 – 02/2018	Masterstudium in Management Ruhr-Universität Bochum <u>Titel der Masterarbeit:</u> <i>„Ambivalent Evaluations of Salespersons’ Selling Orientation - An Empirical Investigation of the Role of Customer-Related Contextual Influences”</i>

10/2012 – 09/2015

**Bachelorstudium in Wirtschaftswissenschaft,
Ausrichtung Betriebswissenschaft und
Medienwissenschaft**

Titel der Bachelorarbeit:

*„Die Rolle des Vertriebs – Eine Untersuchung
potenzieller Erfolgsfaktoren im Solution Selling“*

06/2012

Abitur

Gymnasium Waldstraße, Hattingen

Praktika

09/2013 – 09/2013

Köppern GmbH & Co. KG, Hattingen

Veröffentlichungen

- Altenscheidt, J./Friess, M./Schmitz, C. (2022): When Do Sales Representatives Truly Resign? Unveiling and Understanding Performance Dips before Departure, in: American Marketing Association (AMA) Winter Educators 2022 Conference Proceedings, Las Vegas, Nevada, USA. **Best Paper Award of AMA Winter Educators 2022.
- Altenscheidt, J./Schmitz, C. (2022): Managing Salesperson Turnover: The Role of Salesperson's Occupational Employment Level and Organizational Justice Perceptions, in: American Marketing Association (AMA) Winter Educators 2022 Conference Proceedings, Las Vegas, Nevada, USA.
- Schmitz, C ./Altenscheidt, J./Ernst, S.-C./Huckemann, M. (2020): Digitalisierung und Automatisierung: Herausforderungen und Gestaltungsansätze für eine kundenzentrierte Marktbearbeitung, in: Marketing Review St. Gallen, 5, S. 18-26.
- Altenscheidt, J./Schmitz, C. (2020): Managing Salesperson Turnover in Direct Selling: The Role of Performance-Contingent Leadership and Salespeople's Occupational Employment Levels, in: 49th European Marketing Academy (EMAC) Conference 2020, Conference Proceedings, Budapest, Hungary.