

Lebenslauf

Christian Schmitz

Sales Management Department
Ruhr-Universität Bochum
Raum GD 02/425
Tel.: +49 (0)234 / 32-26596
Email: christian.schmitz@rub.de



■ Beruflicher Werdegang

Seit 01/2014	Univ.-Professor und Lehrstuhlinhaber des Sales Management Department , Ruhr-Universität Bochum
01/2014 – 01/2019	Hauptdozent “Business-to-Business Marketing and Sales” International Executive MBA-Studium, Executive School (ES-HSG), Universität St. Gallen, Schweiz
01/2011 - 12/2013	Assistenzprofessor Institut für Marketing, Universität St. Gallen, Schweiz
06/2005 - 12/2013	Leiter des Kompetenzzentrums für Business-to-Business Marketing und Vertrieb Institut für Marketing, Universität St. Gallen, Schweiz
11/2001 - 05/2005	Wissenschaftlicher Mitarbeiter Institut für Marketing, Universität St. Gallen, Schweiz

■ Ausbildung

2016	Habilitation in Marketing , Universität St. Gallen, School of Management (Mentor: Prof. Dr. Christian Belz), Schweiz
06/2015 - 07/2015	University of Notre Dame, Mendoza College of Business, USA Visiting Scholar, Department of Marketing (Prof. Shankar Ganesan und Prof. Frank Germann)
06/2011 - 09/2011	Pennsylvania State University, SMEAL College of Business, USA Visiting Scholar, Department of Marketing (Prof. Gary Lilien)
01/2008 - 03/2008	University of Arizona, Eller College of Business, USA Visiting Scholar, Department of Marketing (Prof. Shankar Ganesan)
11/2001 - 10/2005	Doktorarbeit, Abschluss: “Dr. oec. HSG” : “Internationales Vertriebsmanagement für Industriegüter” (Betreuer: Prof. Belz und Prof. Tomczak), Universität St. Gallen, Schweiz

11/1999 - 06/2001

Studium der Betriebswirtschaftslehre, Abschluss: "Dipl.-Kfm. (Univ.)",
Katholische Universität Eichstätt, Deutschland

■ Auszeichnungen, Förderungen, und Stipendien

- 2022 **MARVIN JOLSON AWARD for Best Contribution to Selling and Sales Management Practice**
Beitrag: *"When do forecasts fail and when not? Contingencies affecting the accuracy of sales managers' forecast regarding the future business situation."* (gemeinsam mit Janina-Vanessa Schneider, Ruhr-Universität Bochum, Sascha Alavi, Ruhr-Universität Bochum, Jan Helge Guba, Ruhr-Universität Bochum und Christian Schmitz, Ruhr-Universität Bochum), Journal of Personal Selling & Sales Management, 41:3, 218-232
- 2022 Gewinner des **Best Paper Award of the American Marketing Association (AMA) Winter Educators Conference 2022**, Las Vegas, Nevada, Beitrag: *"When Do Sales Representatives Truly Resign? Unveiling and Understanding Performance Dips before Departure"*, (gemeinsam mit Jan Altenscheidt, M.Sc., Ruhr-Universität Bochum und Dr. Maximilian Frieß, Ludwig-Maximilians-Universität München)
- 2021 **Honorable Mention, Marvin Jolson Award for the Best Contribution to Selling and Sales Management Practice**
Beitrag: *"When do customers perceive customer centricity? The role of a firm's and salespeople's customer orientation"* (gemeinsam mit Johannes Habel, Bauer College of Business – University of Houston, Roland Kassemeier, Ruhr-Universität Bochum, Sascha Alavi, Ruhr-Universität Bochum und Jan Wieseke, Ruhr-Universität Bochum)
- 2020 **Honorable Mention, Marvin Jolson Award for the Best Contribution to Selling and Sales Management Practice**
Beitrag: *"Do Salespeople Matter in Competitive Tenders?"*, in: *Journal of Personal Selling & Sales Management* (gemeinsam mit Maximilian Dax, Ruhr-Universität Bochum, Dr. Eva Katharina Tyssen, Universität St. Gallen und Prof. Shankar Ganesan, University of Notre Dame)
- 2019 Gewinner des **Best Paper Award of the American Marketing Association (AMA) Winter Educators Conference 2019**, Austin, Texas, Beitrag: *"The Double-Edged Sword of Corporate Social Responsibility in the Luxury Context"*, (gemeinsam mit J. Sipilä, Universität Mannheim, S. Alavi, Ruhr-Universität Bochum, L. M. Schons, Universität Mannheim und S. Dörfer, Ruhr-Universität Bochum)
- 2018, 2019, 2020 Gewinner, 1. Platz, **besten Management Studiengang Deutschlands**, Master-Studiengang "Sales Management", Auszeichnung durch das unabhängige Studienportal StudyCheck.de (Bewertung 4.8/5.0)
- 2018 **German Excellence in Teaching Award** (1. Platz im bundesweiten "Professor des Jahres"-Wettbewerb, unter allen Professoren der Kategorie Business, Management, Wirtschaft und Jura, ausgezeichnet durch die deutsche UNICUM Stiftung)

2018	Gewinner des Best Paper Award of the American Marketing Association (AMA) Winter Educators Conference 2018, New Orleans, Louisiana Beitrag: <i>“Management and Mismanagement of Small Accounts in Business-to-Business Markets”</i> , (gemeinsam mit Y.-C. Lee, Universität St. Gallen, L. Isenberg, RUB, G. Lilien, Pennsylvania State University)
2018	Lehrstuhl des Jahres 2017 , Sonderpreis “Profilierungsphase”, Studentenpreis für exzellente Lehre, Ruhr-Universität Bochum
2017	Finalist (Top 4), Nominierung Ars legendi-Preis (Kategorie “Excellence in academic education”), Stifterverband für die Deutsche Wissenschaft, Berlin
2017	Lehrstuhl des Jahres 2016 , Studentenpreis für exzellente Lehre (gemeinsam mit Jan Wieseke), Ruhr-Universität Bochum
2016	Lehrstuhl des Jahres 2015 , Studentenpreis für exzellente Lehre (gemeinsam mit Jan Wieseke), Ruhr-Universität Bochum
2015	Lehrstuhl des Jahres 2014 , Studentenpreis für exzellente Lehre (gemeinsam mit Jan Wieseke), Ruhr-Universität Bochum
2012	Gewinner des Junior Scientist Award 2012 , 1. Platz in der Kategorie beste Forschungsleistung, Universität St. Gallen
2007	Gewinner des Best Paper Award of the American Marketing Association (AMA) Winter Educators Conference 2007, San Diego, Kalifornien, Beitrag: <i>“Satisfaction in International Channel Relationships: A Local Channel Member Perspective”</i> , (gemeinsam mit T. Wagner, WHU)
2006	Finanzielle Förderung für herausragende Leistungen im Rahmen der Dissertation , wissenschaftliche Unterstützung durch VG WORT (Förderungs- und Beihilfefonds Wissenschaft der VG WORT), München

■ Lehrveranstaltungen

Bachelorlevel (Auswahl):

- **“Marketing Management Decisions”**, englischsprachige Vorlesung und Übung, Ruhr-Universität Bochum, Deutschland
- **“Marketing Management Research”**, englischsprachige Vorlesung und Übung, Ruhr-Universität Bochum, Deutschland

Masterlevel (Auswahl):

- **“Sales in Business-to-Business Markets”**, deutschsprachige Vorlesung und Übung (inkl. Praxisprojekt), Ruhr-Universität Bochum, Deutschland
- **“Sales Manager Perspective: Managing the Sales Force”**, deutschsprachige Vorlesung, Ruhr-Universität Bochum, Deutschland

Executive Education (Auswahl):

- **“B2B Marketing and Sales”, Executive MBA (EMBA)**, deutschsprachige Vorlesung, Dozent, Universität St. Gallen, Schweiz, Frühjahr 2021
- **Gastredner und Dozent** in Executive Education and Company-internal Conferences
 - Dozent in Executive Education Programs. Beispiele 2020-2021: “Executive MBA in General Management” (Universität St. Gallen), “CAS Sales Management” (Universität St. Gallen), “CAS Marketing Management” (Universität St. Gallen) und weitere.
 - Gast-Key Note Speaker bei unternehmensinternen Konferenzen. Beispiele 2020-2021: Evonik, Hays, Heidelberger Druckmaschinen, IKK Classic, Liebherr, SEW-Eurodrive, thyssenkrupp, UPS und weitere.
 - Gastredner bei öffentlichen Konferenzen. Beispiele: Key Note Vertriebsmanagement Kongress 2021, Sales Power Konferenz Schweiz 2021, Mercuri Sales Gipfel 2020, Lead Management Gipfel 2020, B2B-Marketing Gipfel 2020, B2B-Kongress Wien 2018 und weitere.

Aufbau von Studiengängen, Schools und Instituten:

- **Masterprogramm “Sales Management” (Beginn April 2016)**, verantwortlich für das Programmkonzept und die Akkreditierung durch AQAS e.V., Koordination mit dem Lehrstuhl, der Universität und Verantwortlichen der Akkreditierungsstelle (auflagenfrei akkreditiert im Feb. 2016), Ruhr-Universität Bochum, Deutschland.
- **School of Management, Universität St. Gallen**, Vertreter der Non-tenured Faculty während der EQUIS Akkreditierung (erfolgreich akkreditiert in 2013), Universität St. Gallen, Schweiz.

■ Außercurriculares Engagement, Gutachtertätigkeiten und Mitgliedschaften

Außercurriculares Engagement

- **AIESEC Bochum**, Advisory Board, Ruhr-Universität Bochum, Deutschland
- **Bundesverband der Vertriebsmanager (BdVM)**, Mitglied des wissenschaftlichen Beirats, Berlin, Deutschland
- **Konferenz-Co-Vorsitzender “Sales Enablement Conference” 2021** des Global Sales Science Institute/FOM/Ruhr-Universität Bochum (gemeinsam mit Jobst Görne und Jörg Westphal), Online-Konferenz, Deutschland
- **Co-Vorsitzender Sondersitzung “Sales, Leadership, and Human Resources”** (gemeinsam mit Zach Hall und Jan Wieseke), **American Marketing Association (AMA) Winter Educators 2018 Conference**, New Orleans, Louisiana, USA
- **Förderkreis Vertriebsmanagement des Sales Management Department**, Kuratoriumsmitglied und Mitgründer, Ruhr-Universität Bochum
- **Friedrich-Naumann-Stiftung**, Liaison Professor der Stiftung, Potsdam, Deutschland
- **Mitglied der Kommission “Strategy, Organization and Finance”**, Ruhr-Universität Bochum, Deutschland
- **Vorstandsmitglied** der “Junior Management Science (JUMS)”
- **Mitglied des Komitees für wissenschaftliche Studien und Bildung**, Ruhr-Universität Bochum, Deutschland
- **Mitglied des Redaktionsbeirats** der “Marketing Review St. Gallen”
- **Mitglied des Internationalisierungskomitees**, Ruhr-Universität Bochum, Deutschland

- **Mitglied des wissenschaftlichen Beirats “Marketing and Sales”, WirtschaftsWoche, “Best of Consulting”, Düsseldorf, Deutschland**
- **VIA Studentische Unternehmensberatung e. V., Fachbeirat, Ruhr-Universität Bochum, Deutschland**

Gutachtertätigkeiten

Journal of Retailing (JR), European Journal of Marketing, Industrial Marketing Management, Journal of Personal Selling and Sales Management, Zeitschrift für Betriebswirtschaft (ZFB), Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung (ZfbF), Electronic Markets – The International Journal on Networked Business, Die Unternehmung, Review of Managerial Science, Marketing Review St. Gallen (Thexis), AMA und EMAC Conferences.

Mitgliedschaften

American Marketing Association (AMA), the European Marketing Academy (EMAC), die Schmalenbach Gesellschaft für Betriebswirtschaft e. V., the Academy of Management (AOM), sowie der Verband der Hochschullehrer für Betriebswirtschaft e. V. (VHB).

■ Forschungsförderung

Fördereinrichtungen des Bundes

2021	Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) – Gemeinsames BMBF Projekt; Titel “PASS Predictive Analytics Systems in Sales”, gemeinsam mit 7 wissenschaftlichen und industriellen Partnern, 3-jährige Forschungsförderung, Gesamtfördersumme: 1.67 Mio. EUR, <u>Volume (eigener Anteil): 356 TEUR.</u>
2019	MSI Forschungsstipendium, finanziert durch Marketing Science Institute, Projekttitle “Getting out of the box: Investigating the consequences of key account management approaches on cross-selling success”, <u>Volume (eigener Anteil): 9.000 USD.</u>
2018	Deutsche Forschungsgemeinschaft (DFG) – Individuelles DFG Projekt; Titel “Sales Management Design for Value-Creating Sales”, Ruhr-Universität Bochum, 3-jährige Forschungsförderung, <u>Volume (eigener Anteil): 232 TEUR.</u>
2016	Deutsche Forschungsgemeinschaft (DFG) zur Förderung interdisziplinäre Forschungsk Kooperationen in Vertriebstechnik, Fördersumme: 27.8 Mio. EUR, “ZESS—Center for Engineering of Smarter Product-Service Systems”, gemeinsam mit 23 wissenschaftlichen Partnern, positive decision June 16, Universität Bochum, Förderung Forschungsbauten, Wissenschaftsrat der bundesstaatlichen Exzellenzinitiative
2015	Deutsche Forschungsgemeinschaft (DFG); “Prejudices against managers”, gemeinsam mit Prof. Wieseke und Prof. Habel, ESMT Berlin und Ruhr-Universität Bochum, <u>Volume (eigener Anteil): 239 TEUR.</u>