

Lebenslauf

Jan Wieseke

Sales Management Department
Ruhr-Universität Bochum
Raum GD 02/423
Tel.: +49 (0)234 / 32-26596
Email: jan.wieseke@rub.de



Schwerpunkt in der Forschung

Strategisches und operatives Sales Management, z. B.:

- Auswirkungen neuer Geschäftsmodelle auf das Sales Management
- Digitalisierung im Vertrieb
- Erfolgsfaktoren der Sales Profit Chain
- Anreiz- und Vergütungssysteme
- Kennzahlensysteme im Vertrieb
- Kundenpriorisierungs- und Bearbeitungsstrategien für kleine und mittlere Kunden
- Cross-Selling und Kundenbindung

Schwerpunkte in der Lehre

- Strategisches Management und Sales Management
- Initiator und Programmleiter des ersten regulären universitären Master-Studiengangs 'Sales Management' Deutschlands (Ruhr-Universität Bochum)

Derzeitige Positionen

Seit 08/2014	Gründungsmitglied und wissenschaftlicher Beirat Prof. Schmitz & Wieseke Sales Management Consulting, Bochum Beratungsprojekte für die Vertriebsorganisationen von Konzernen und mittelständischen Unternehmen
Seit 01/2014	Gastprofessor ESMT European School of Management and Technology, Berlin
Seit 03/2013	Gastprofessor Loughborough University, Leicestershire, UK
Seit 10/2008	Universitäts-Professor Ruhr-Universität Bochum

Rufe

12/2011	Westfälische Wilhelms-Universität Münster (abgelehnt)
10/2011	Universität Mannheim (abgelehnt)
06/2010	Loughborough University , Leicestershire, UK (abgelehnt)
05/2010	Rijksuniversiteit Groningen , Niederlande (abgelehnt)
06/2008	Ruhr-Universität Bochum (angenommen)

Frühere Position

01/2007-09/2008	Assistenzprofessor Lehrstuhl für ABWL und Marketing I, Universität Mannheim (Prof. Dr. Dr. h.c. mult. Christian Homburg)
-----------------	---

Ausbildung

02/2009	Habilitation, Betriebswirtschaftslehre Universität Mannheim
07/2004	Dissertation, Betriebswirtschaftslehre Philipps-Universität Marburg
04/2001	Diplom in Psychologie Philipps-Universität Marburg
06/1994	Abitur Gymnasium Osterholz-Scharmbeck

Auszeichnungen

2024	Auszeichnung als „ Best Education Partner “ für die Zusammenarbeit in der Lehre, ausgezeichnet von der Telekom Deutschland
2024	Auszeichnung als Top Cited Article : „The Ambivalent Role of Monetary Sales Incentives in Service Innovation Selling“, Journal of Product Innovation Management, 39 (3), 445-463.
2022	Outstanding Reviewer Award for the <i>Journal of Marketing</i>

- 2018-2023 **1. Platz, bester Management Studiengang Deutschlands**, Master-Studiengang „Sales Management“ (gemeinsam mit Prof. Dr. Christian Schmitz), bewertet durch das unabhängige Bewertungsportal StudyCheck.de
- 2019 Unter den TOP 10 des **American Marketing Association (AMA) Productivity Ranking** in den Premier-AMA-Journals
- 02/2019 **Best Paper Award** auf der **Winter Marketing Educators' Conference 2019** der American Marketing Association
The Double Edged Sword of Corporate Social Responsibility in the Luxury Context. Mit: C. Schmitz, RUB, J. Sipilä, University of Mannheim, S. Alavi, RUB, L. M. Edinger-Schons, University of Mannheim und S. Dörfer, RUB
- 02/2016 **Wissenschaftspreis 2016** der **EHI Stiftung** und **GS1 Germany** für besonders praxisnahe Forschung mit hoher Relevanz für die Handelsbranche
- 11/2014 **Auszeichnung „Professor des Jahres“** (Kategorie Wirtschaftswissenschaften/Jura) des UNICUM-Verlags
- 03/2014 **Overall Best Paper Award** auf der **Winter Marketing Educators' Conference 2014** der **American Marketing Association**
Engaging Customers in Co-Production Processes – How Value Enhancing and Intensity Reducing Communication Strategies Mitigate the Negative Effects of Co-Production Intensity. Mit P. Güntürkün, T. Haumann und L. Schons.
- 05/2013 **Excellence in Research Award 2013** der **American Marketing Association**, Special Interest Group: Sales
Multiple Identification Foci and Their Countervailing Effects on Salespeople's Negative Headquarters Stereotypes. Mit M. Ahearne, F. Kraus, S. Mikolon.
- 02/2013 **Best Paper Award** und **Honorable Mention Award** auf der **Winter Marketing Educators' Conference 2013** der **American Marketing Association**, Track: Organization and Customer Dynamics in Sales
Removing the Rose-Colored Glasses: The Vicious Circle of Customer Loyalty in Price Negotiations. Mit S. Alavi, J. Habel.
- 08/2011 **Best Paper Award** auf der **Summer Marketing Educators' Conference 2011** der **American Marketing Association**, Track: Marketing Strategy
What will last: Differences in the long-run between Customer Satisfaction and Customer-Company Identification. Mit M. Rese, B. Quaiser, T. Haumann.
- 02/2009 **Best Paper Award** auf der **Winter Marketing Educators' Conference 2009** der **American Marketing Association**, Track: Sales and Relationship Marketing
If One steps Out of the Phalanx – Analyzing Leaders' Influence on Sales Force Automation Adoption with a Four Source Dataset. Mit Ch. Homburg, Ch. Kuehnl.
- 05/2002-07/2004 **Promotionsstipendium** bei der **Stiftung der Deutschen Wirtschaft (sdw)**

Drittmittelprojekte

Seit 2023	BMW-DLR-Projekt (KP22-079-B) „SolutiKo - Solution-Selling Kooperationsplattform durch Integration von Sales- und Servicekompetenzen“
2016-2019	DFG-Projekt (WI 3146/7-1) „Die da oben‘ Gründe und Auswirkungen von Vorurteilen gegen Manager“
2014-2017	BMW-DLR-Projekt „GEMINI Geschäftsmodelle für Industrie 4.0“
2013-2015	DFG-Sonderforschungsbereich „Transregio 29 – Engineering of hybrid product service systems“ <ul style="list-style-type: none"> ▪ Interdisziplinäre Forschungsk Kooperation von Wirtschaftswissenschaftlern und Ingenieuren (Ruhr-Universität Bochum und TU Berlin) ▪ Projektleiter in den Teilprojekten A1 „Kundennutzen und Preisbereitschaft“ und C4 „HLB-Geschäftsmodelle“
2011-2015	DFG-Projekt (WI-3146/5-1, Fortsetzungsprojekt WI-3146/5-2) „Kunden- und Verkäuferstrategien der Preisdurchsetzung – eine Mehrebenenuntersuchung von Kunden-Verkäufer-Interaktionen“
2006-2008	DFG-Projekt (WI 3146/1-1, Fortsetzungsprojekt WI 3146/1-2): „Evaluation von Prädiktoren und Maßnahmen zur Steigerung der Dienstleistungsqualität – Ein interdisziplinäres Forschungsprojekt“

Unternehmensbezogene Drittmittel

Fortlaufend	Diverse Unternehmenskooperationen, die zur Finanzierung des Sales Management Departments beitragen
-------------	--

Bücher

1. Wieseke, Jan (2023, Band 2), **SALESTEGY – SALES & STRATEGY verbinden – innovative Geschäftsmodelle zum Erfolg führen**, Bochum Sales Publishing, <https://salestegy.de/>
2. Wieseke, Jan (2022, Band 1), **Die Sales Profit Chain – Wirkungsketten verstehen, Vertrieb optimieren, Profitabilität steigern**, Bochum Sales Publishing, <https://sales-profit-chain.de/>
3. Homburg, Christian und Jan Wieseke (2011), **Handbuch Vertriebsmanagement**, Springer Verlag, Wiesbaden.
4. Wieseke, Jan (2004), **Implementierung innovativer Dienstleistungsmarken**. Erfolgsfaktoren und Gestaltungsvorschläge auf Basis einer empirischen Mehrebenenanalyse, Springer Verlag, Wiesbaden.

Publikationen in international referierten Zeitschriften

1. Frieß, Maximilian, Till Haumann, Sascha Alavi, Alexandru Ionut Oproiescu, Christian Schmitz und Jan Wieseke (2024), "The contingent effects of innovative digital sales technologies on B2B firms' financial performance", *International Journal of Research in Marketing*, DOI: 10.1016/j.ijresmar.2024.05.004.
2. Kassemeyer, Roland, Sascha Alavi, Johannes Habel, Christian Schmitz und Jan Wieseke (2023), "Guest Editorial: Value-creating Sales and Digital Technologies", *European Journal of Marketing*, 57 (3), 653-658.
3. Güntürkün, Pascal, Till Haumann, Laura Marie Edinger-Schons und Jan Wieseke (2023), "How Attributions of Coproduction Motives Shape Customer Relationships over Time", *Journal of the Academy of Marketing Science*, 51 (5), 990-1018.
4. Hengstebeck, Berenika B., Roland Kassemeyer und Jan Wieseke (2022), „What Comprises a Successful Key Account Manager? Differences in the Drivers of Sales Performance Between Key Account Managers and Regular Salespeople“, *Industrial Marketing Management*, 106 (5), 392-404.
5. Krämer, Martin, Christina Desernot, Christian Schmitz, Felix Brüggemann und Jan Wieseke (2022), „The Role of Salespeople in Industrial Servitization: How to Manage Diminishing Profit Returns from Salespeople's Increasing Industrial Service Shares“, *International Journal of Research in Marketing*, 39 (4), 1235-1252.
6. Cron, William L., Sascha Alavi, Johannes Habel, Jan Wieseke und Hanaa Ryari (2021), „No Conversion, No Conversation: Consequences of Retail Salespeople Disengaging from Unpromising Prospects“, *Journal of the Academy of Marketing Science*, 49 (3), 502–520.
7. Alavi, Sascha, Eva Böhm, Johannes Habel, Jan Wieseke, Christian Schmitz und Felix Brüggemann (2022), „The Ambivalent Role of Monetary Sales Incentives in Service Innovation Selling“, *Journal of Product Innovation Management*, 39 (3), 445-463.
Ausgezeichnet als: Top Cited Article 2022-2023 (Wiley).
8. Schneider, Janina-Vanessa, Sascha Alavi, Jan Helge Guba, Jan Wieseke und Christian Schmitz (2021), „When do Forecasts Fail and When not? Contingencies Affecting the Accuracy of Sales Managers' Forecast Regarding the Future Business Situation“, *Journal of Personal Selling & Sales Management*, 41 (3), 218-232.
9. Ryari, Hanaa, Sascha Alavi und Jan Wieseke (2020), „Drown or Blossom?: The Impact of Perceived Chronic Time Pressure on Retail Salespeople's Performance and Customer–Salesperson Relationships“, *Journal of Retailing*, 97 (2), 217-237.
10. Habel, Johannes, Roland Kassemeyer, Sascha Alavi, Philipp Haaf, Christian Schmitz und Jan Wieseke (2020), „When Do Customers Perceive Customer Centricity?: The Role of a Firm's and

- Salespeople's Customer Orientation", *The Journal of Personal Selling & Sales Management*, 40 (1), 25–42.
11. Dannenbaum, Judith, Laura Marie Edinger-Schons, Mario Rese, Olaf Plötner und Jan Wieseke (2020), „What does it Take to Successfully Implement a Hybrid Offering Strategy? A Contingency Perspective", *Journal of Service Management Research*, 4 (2-3), 100-120.
 12. Dixon, Andrea L., Joel LeBon und Jan Wieseke (2019), „Perspectives on International Collaboration in Sales Research", *Journal of Personal Selling & Sales Management*, 39 (4), 317-318.
 13. Edinger-Schons, Laura Marie, Lars Lengler-Graiff, Sabrina Scheidler, Gina Mende und Jan Wieseke (2019), „Listen to the Voice of the Customer—First Steps Towards Stakeholder Democracy", *Journal of Business Ethics*, 29 (3), 507-531.
 14. Hemmert, Giselmair, Laura Marie Edinger-Schons, Jan Wieseke und Heiko Schimmelpfennig (2018), „Log-likelihood-based Pseudo-R² in Logistic Regression: Deriving Sample-sensitive Benchmarks", *Sociological Methods & Research*, 47 (3), 507-531.
 15. Edinger-Schons, Laura-Marie, Jenni Sipilä, Sankar Sen, Gina Mende und Jan Wieseke (2018), „Are Two Reasons Better Than One? The Role of Appeal Type in Consumer Responses to Sustainable Products", *Journal of Consumer Psychology*, 28 (4), 644-664.
 16. Edinger-Schons, Laura Marie, Lars Lengler-Graiff, Sabrina Scheidler und Jan Wieseke (2018), „Frontline Employees as Corporate Social Responsibility (CSR) Ambassadors – a Quasi Field Experiment", *Journal of Business Ethics*, 157 (2), 359-373.
 17. Alavi, Sascha, Johannes Habel, Paolo Guenzi und Jan Wieseke (2018), „The Role of Leadership in Salespeople's Price Negotiation Behavior", *Journal of the Academy of Marketing Science*, 46 (4), 703-724.
 18. Scheidler, Sabrina, Laura Marie Edinger-Schons, Jelena Spanjol und Jan Wieseke (2018), „Scrooge Posing as Mother Teresa: How Hypocritical Social Responsibility Strategies Hurt Employees and Firms", *Journal of Business Ethics*, 157 (2), 339-358.
 19. Alavi, Sascha, Johannes Habel, Christian Schmitz, Bianca Richter und Jan Wieseke (2018), „The Risky Side of Inspirational Appeals in Personal Selling: When do Customers Infer Ulterior Salesperson Motives?", *Journal of Personal Selling & Sales Management*, 38 (3), 323-343.
 20. Homburg, Christian, Sascha Alavi, Thomas Rajab und Jan Wieseke (2017), „The Contingent Roles of R&D-Sales versus R&D-Marketing Integration in New Product Development of Business-to-Business Firms", *International Journal of Research in Marketing*, 34 (1), 212-230.
 21. Habel, Johannes, Sascha Alavi, Jan Wieseke, Christian Schmitz und Janina-Vanessa Schneider (2016), „When Do Customers Get What They Expect? Understanding the Ambivalent Effects of Customers' Service Expectation on Satisfaction", *Journal of Service Research*, 19 (4), 361-379.

22. Scheidler, Sabrina, Janina-Vanessa Schneider, Christian Schmitz und Jan Wieseke (2016), „Wenn bei den Mitarbeiterfähigkeiten Soll und Ist abweichen“, *Sales Management Review*, 3, 28-38.
23. Habel, Johannes, Laura Marie Edinger-Schons, Sascha Alavi und Jan Wieseke (2016), „Warm Glow or Extra Charge? The Ambivalent Effect of Corporate Social Responsibility Activities on Customers’ Perceived Price Fairness“, *Journal of Marketing*, 80 (1), 84-105.
24. Mikolon, Sven, Glen Kreiner und Jan Wieseke (2016), „Seeing You Seeing Me: Stereotypes and the Stigma Magnification Effect“, *Journal of Applied Psychology*, 101 (5), 639-656.
25. Alavi, Sascha, Jan Wieseke und Jan Helge 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.
26. Haumann, Till, Pascal Güntürkün, Laura Marie Edinger-Schons und Jan Wieseke (2015), „Engaging Customers in Co-Production Processes: How Value-Enhancing and Intensity-Reducing Communication Strategies Mitigate the Negative Effects of Co-Production Intensity“, *Journal of Marketing*, 79 (6), 17-33.
27. Kraus, Florian, Till Haumann, Michael Ahearne und Jan Wieseke (2015), „When Sales Managers and Salespeople Disagree in the Appreciation for Their Firm: The Phenomenon of Organizational Identification Tension“, *Journal of Retailing*, 91 (3), 486-515.
28. Mikolon, Sven, Anika Kolberg, Till Haumann und Jan Wieseke (2015), „The Complex Role of Complexity: How Service Providers Can Mitigate Negative Effects of Perceived Service Complexity When Selling Professional Services“, *Journal of Service Research*, 18 (4), 513-528.
29. Wieseke, Jan, Anika Kolberg und Laura Marie Edinger-Schons (2015), „Life Could be so Easy - the Convenience Effect of Round Price Endings“, *Journal of the Academy of Marketing Science*, 44 (4), 474-494.
30. Mikolon, Sven, Benjamin Quaiser und Jan Wieseke (2015), „Don’t try Harder: Using Customer Inoculation to Build Resistance Against Service Failures“, *Journal of the Academy of Marketing Science*, 43 (4), 512-527.
31. Alavi, Sascha, Torsten Bornemann und Jan Wieseke (2015), „Gambled Price Discounts – A Remedy to the Negative Side of Regular Price Discounts“, *Journal of Marketing*, 79 (2), 62-78.
32. Wieseke, Jan, Sascha Alavi und Johannes Habel (2014), „Willing to Pay More, Eager to Pay Less: The Role of Customer Loyalty in Price Negotiations“, *Journal of Marketing*, 78 (6), 17-37.
33. Haumann, Till, Benjamin Quaiser, Jan Wieseke und Mario Rese (2014), „Footprints in the Sands of Time: A Comparative Analysis of the Effectiveness of Customer Satisfaction and Customer-Company Identification Over Time“, *Journal of Marketing*, 78 (6), 78-102.

34. Edinger-Schons, Laura Marie, Mario Rese, Jan Wieseke, Wiebke Rasmussen, Daniel Weber und Wolf-Christian Strotmann (2014) „There is Nothing Permanent, Not Even Change – Analyzing Individual Price Dynamics in Pay-What-You-Want Situations”, *Marketing Letters*, 25 (1), 25-36.
35. Wieseke, Jan, Florian Kraus und Thomas Rajab (2013), „Resolving Conflict over Sales-people’s Brand Adoption in Franchised Channels of Distribution“, *Review of Managerial Science*, 7 (4), 443-473.
36. Ahearne, Michael, Till Haumann, Florian Kraus und Jan Wieseke (2013), „It’s a Matter of Congruence: How Interpersonal Identification Between Sales Managers and Sales-persons Shapes Sales Success”, *Journal of the Academy of Marketing Science*, 41 (6), 625-648.
37. Kraus, Florian, Michael Ahearne, Son K. Lam und Jan Wieseke (2012), „Toward a Contingency Framework of Interpersonal Influence in Organizational Identification Diffusion”, *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 118 (2), 162-178.
38. Wieseke, Jan, Anja Geigenmüller und Florian Kraus (2012), „On the Role of Empathy in Employee-Customer Interactions”, *Journal of Service Research*, 15 (3), 316-331.
39. Kraus, Florian, Thomas Rajab und Jan Wieseke (2012), „Should Firms Encourage Salespeople to Promote House Brands in Customer Interaction? An Empirical Investigation of Financial Outcomes and Customer Response”, *Schmalenbach Business Review*, 64 (4), 331-363.
40. Luo, Xueming, Jan Wieseke und Christian Homburg (2012), „Incentivizing CEOs to Build Customer-Firm and Employee-Firm Relations for Higher Customer Satisfaction and Firm Value”, *Journal of the Academy of Marketing Science*, 40 (6), 745-758.
41. Wieseke, Jan, Michael Ahearne, Florian Kraus und Sven Mikolon (2012), „Multiple Identification Foci and Their Countervailing Effects on Salespeople’s Negative Headquarters Stereotypes”, *Journal of Marketing*, 76 (3), 1-20.
42. Homburg, Christian, Martin Artz und Jan Wieseke (2012), „Marketing Performance Measurement Systems: Does Comprehensiveness Really Improve Performance?”, *Journal of Marketing*, 76 (3), 56-77.
43. Homburg, Christian, Jan Wieseke, Bryan Lukas und Sven Mikolon (2011), „When Salespeople Harbor Negative Stereotypes of their Corporate Headquarters: How Harmful is it and How can it be Avoided”, *Journal of the Academy of Marketing Science*, 39 (5), 664-682.
44. Wieseke, Jan, Florian Kraus, Sascha Alavi und Tino Kessler-Thönes (2011), „How Leaders’ Motivation Transfers to Customer Service Representatives”, *Journal of Service Research*, 14 (2), 214-233.
45. Luo, Xueming, Christian Homburg und Jan Wieseke (2010), „Customer Satisfaction, Analyst Stock Recommendations, and Firm Value”, *Journal of Marketing Research*, 47 (6), 1041-1058.
46. Homburg, Christian, Jan Wieseke und Christina Kühnl (2010), „Social Influence on Salespeople’s Adoption of Sales Technology: A Multilevel Analysis”, *Journal of the Academy of Marketing Science*, 38 (2), 159-168.

47. Homburg, Christian, Jan Wieseke und Torsten Bornemann (2009), „Implementing the Marketing Concept at the Employee-Customer Interface: The Role of Customer Need Knowledge”, *Journal of Marketing*, 73 (4), 64-81.
48. Homburg, Christian, Jan Wieseke und Wayne D. Hoyer (2009), „Towards an Extended Understanding of The Service Profit Chain – The Relevance of Social Identification”, *Journal of Marketing*, 73 (2), 38-54.
49. Wieseke, Jan, Michael Ahearne, Son K. Lam und Rolf van Dick (2009), „The Role of Leaders in Internal Marketing: A Multilevel Examination Through the Lens of Social Identity Theory”, *Journal of Marketing*, 73 (2), 123-146.
50. Wieseke, Jan, Christian Homburg und Nick Lee (2008), „Understanding the Adoption of New Brands Through Salespeople: A Multilevel Framework”, *Journal of the Academy of Marketing Science*, 36 (2), 278-291.
51. Wieseke, Jan, Nick Lee, Amanda J. Broderick, Jeremy F. Dawson und Rolf van Dick (2008), „Multi-level Analyses in Marketing Research: Differentiating Analytical Outcomes”, *Journal of Marketing Theory and Practice*, 16 (4), 321-339.
52. Van Dick, Rolf, Daan van Knippenberg, Rudolf Kerschreiter, Guido Hertel und Jan Wieseke (2008), „Interactive Effects of Work Group and Organizational Identification on Job Satisfaction and Extra-Role Behavior”, *Journal of Vocational Behavior*, 72 (3), 388-399.
53. Wieseke, Jan, Johannes Ullrich, Oliver Christ und Rolf van Dick (2007), „Organizational Identification as a Determinant of Customer Orientation in Service Organizations”, *Marketing Letters*, 18 (4), 265-278.
54. Van Dick, Rolf, Giles Hirst, Michael W. Grojean und Jan Wieseke (2007), „Relationships Between Leader and Follower Organizational Identification and Implications for Follower Attitudes and Behaviour”, *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 80 (1), 133-150.
55. Ullrich, Johannes, Jan Wieseke, Oliver Christ, Martin Schulze und Rolf van Dick (2007), „The Identity-Matching Principle: Corporate and Organizational Identification in a Franchising System”, *British Journal of Management*, 18 (1), 29-44.
56. Van Dick, Rolf, Michael Grojean, Oliver Christ und Jan Wieseke (2006), „Identity and the Extra Mile: Relationships between Organizational Identification and Organizational Citizenship Behaviour”, *British Journal of Management*, 17 (4), 283-301.
57. Ullrich, Johannes, Jan Wieseke und Rolf van Dick (2005), „Continuity and Change in Mergers and Acquisitions: A Social Identity Case Study of a German Industrial Merger”, *Journal of Management Studies*, 42 (8), 1549-1569.

Gutachtertätigkeiten

Mitglied des Editorial Boards: Journal of Marketing, Journal of Service Research, Journal of Retailing, Journal of Personal Selling & Sales Management, Journal of Organizational Behavior, British Journal of Management (Mitherausgeber 2007-2010).

Gutachter: Journal of Marketing Research, Journal of the Academy of Marketing Science, International Journal of Research in Marketing, Journal of Business Research, Industrial Marketing Management, Schmalenbach Business Review, zfbf Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, Journal of Marketing Theory and Practice, European Journal of Marketing, Marketing. Zeitschrift für Forschung und Praxis.

Weitere Tätigkeiten

Seit 12/2008	University Advisor für Enactus Bochum (ehemals SIFE – students in free enterprises)
Seit 2012	Beteiligung und Förderung von Start-up-Unternehmen
02/2013 - 12/2022	Vertrauensdozent der Stiftung der deutschen Wirtschaft (sdw)

Stand: 13.06.2024