

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

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 Vertriebsma- nagement 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	<p>MARVIN JOLSON AWARD for Best Contribution to Selling and Sales Management Practice Beitrag: <i>“When do forecasts fail and when not? Contingencies affecting the accuracy of sales managers’ forecast regarding the future business situation.”</i> (gemeinsam mit J.-V. Schneider, Ruhr-Universität Bochum, S. Alavi, Ruhr-Universität Bochum und J. H. Guba, Ruhr-Universität Bochum), Journal of Personal Selling & Sales Management, 41 (3), 218-232</p>
2022	<p>Gewinner des Best Paper Award of the American Marketing Association (AMA) Winter Educators Conference 2022, Las Vegas, Nevada, Beitrag: <i>“When Do Sales Representatives Truly Resign? Unveiling and Understanding Performance Dips before Departure”</i> (gemeinsam mit J. Al- tenscheidt, Ruhr-Universität Bochum und M. Frieß, Ludwig-Maximilians-Universität München)</p>
2021	<p>Honorable Mention, Marvin Jolson Award for the Best Contribution to Selling and Sales Management Practice Beitrag: <i>“When do customers perceive customer centricity? The role of a firm’s and salespeople’s customer orientation”</i> (gemeinsam mit J. Habel, Bauer College of Business – University of Houston, R. Kassemeier, Ruhr-Universität Bochum, S. Alavi, Ruhr-Universität Bochum, P. Haaf und J. Wieseke, Ruhr-Universität Bochum), Journal of Personal Selling & Sales Management, 40(1), 25-42.</p>
2020	<p>Honorable Mention, Marvin Jolson Award for the Best Contribution to Selling and Sales Management Practice Beitrag: <i>“Do Salespeople Matter in Competitive Tenders?”</i> (gemeinsam mit M. Dax, Ruhr-Universität Bochum, E. K. Tyssen, Universität St. Gallen und S. Ganesan, University of Notre Dame), Journal of Personal Selling & Sales Management, 39(4), 370-385.</p>
2019	<p>Gewinner des Best Paper Award of the American Marketing Association (AMA) Winter Educators Conference 2019, Austin, Texas, Beitrag: <i>“The Double-Edged Sword of Corporate Social Responsibility in the Luxury Context”</i> (gemeinsam mit J. Sipilä, Universität Mannheim, S. Alavi, Ruhr-Universität Bochum, L. M. Schons, Universität Mannheim und S. Dörfer, Ruhr-Universität Bochum)</p>
2018, 2019, 2020	<p>Gewinner, 1. Platz, besten Management Studiengang Deutschlands, Master-Studiengang “Sales Management”, Auszeichnung durch das unabhängige Studienportal StudyCheck.de (Bewertung 4.8/5.0)</p>
2018	<p>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)</p>

- 2018 Gewinner des **Best Paper Award of the American Marketing Association (AMA)** Winter Educators Conference 2018, New Orleans, Louisiana, Beitrag: *“Management and Mismanagement of Small Accounts in Business-to-Business Markets”* (gemeinsam mit Y.-C. Lee, Universität St. Gallen, L. Isenberg, Ruhr-Universität Bochum, 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: *“Satisfaction in International Channel Relationships: A Local Channel Member Perspective”* (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

■ 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 J. Görne und J. Westphal), Online-Konferenz, Deutschland
- **Co-Vorsitzender Sondersitzung “Sales, Leadership, and Human Resources”** (gemeinsam mit Z. Hall und J. 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).