

Lebenslauf

Aline Lanzrath

Sales Management Department
Ruhr-Universität Bochum
Raum GD 02/429
Tel.: +49 (0)234 / 32-18828
Email: aline.lanzrath@rub.de



Forschungsprofil

Ich bin Wissenschaftlerin im Bereich Strategisches Marketing und Vertriebsmanagement mit einem Schwerpunkt auf Nachhaltigkeit in Business-to-Business-(B2B)-Märkten. Meine Forschung untersucht, wie Unternehmen Marketing, Vertrieb, Preismanagement und digitale Technologien einsetzen, um ökonomischen Wert zu schaffen und gleichzeitig soziale sowie ökologische Ziele voranzubringen.

Schwerpunkte in der Lehre

- Vertriebsmanagement, Strategisches Marketing, B2B-Marketing, Preismanagement sowie Nachhaltigkeit und digitale Transformation im Vertrieb.
- In meiner Lehre lege ich besonderen Wert darauf, wissenschaftliche Konzepte mit praxisnahen Beispielen, Fallstudien und Erkenntnissen aus der Unternehmenspraxis zu verbinden.

Ausbildung und akademische Positionen

07/2026 – Heute	Jun.-Professorin für Vertriebsmanagement (Tenure Track) Ruhr-Universität Bochum, Sales Management Department
06/2023 – 06/2026	Habilitandin Business School, Universität Mannheim <i>Aktueller Forschungsschwerpunkt: Nachhaltigkeit und digitale Transformation in Vertrieb, Preismanagement und Innovation</i>
09/2024 – 12/2024	Gastdozentin Mays Business School, Texas A&M University (Betreuender Dozent: Prof. Dr. Eli Jones)
07/2019 – 04/2023	Doktorandin und Wissenschaftliche Mitarbeiterin

Lehrstuhl für B2B-Marketing, Vertrieb & Preismanagement, Universität Mannheim

Dissertation: Talent- und Diversitätsmanagement im Vertrieb, summa cum laude

(Betreuer: Prof. Dr. Dr. h.c. mult. Christian Homburg, Prof. Dr. Florian Kraus)

09/2016 – 07/2019 **Master of Science Psychologie**
Universität Mannheim
Abschlussnote: 1,0 (Top 3 %)
Auslandssemester: ISCTE-IUL Lisboa, Business School

09/2012 – 08/2015 **Bachelor of Science Psychologie**
Universität Mannheim
Abschlussnote: 1,2 (Top 3 %)
Nebenfach: Marketing und Management

08/2004 – 08/2012 **Gymnasium (Doppelabschluss)**
Allgemeine Hochschulreife, Note: 1,1 (Top 5 %)
Baccalauréat Général, Auszeichnung: très bien (Top 3 %)

Branchenerfahrung / Außeruniversitäre Berufserfahrung

06/2023 – Heute **Senior Strategy Consultant | CEO and Enterprise Strategy | Contractor**
Accenture

06/2021 – 06/2023 **Strategy Analyst | CEO and Enterprise Strategy | Teilzeit**
Accenture

07/2019 – 05/2021 **Strategy Consultant | Marketing and Sales in Healthcare | Contractor**
Homburg & Partner (heute Teil von Accenture)

03/2019 – 03/2024 **Psychometrician and Content Specialist | Contractor**
Aivy (HR Start-up Award 2019)

09/2015 – 09/2018 **Mehrere Praktika und Werkstudententätigkeiten**
Daimler, eTherapist, Sigma (Deutschland); Instinct and Reason (Australien)

Auszeichnungen & Ehrungen

2026 **Best in Track Paper Award** (New Product Development, Innovation, and Technology), American Marketing Association Summer Academic Conference, Denver

2025 **Future Marketing Leader**

Handelsblatt und Absatzwirtschaft, Düsseldorf

2025	Julie Bassermann Preis Stadt Mannheim
2024	Sales SIG Best Doctoral Dissertation Award American Marketing Association, Boston
2023	Preis für herausragende Dissertation Südwestmetallverband, Stuttgart
2023	Outstanding Dissertation Award im Bereich Direktvertrieb Bundesverband für Direktvertrieb, Berlin
2023	Preis für herausragende wissenschaftliche Leistungen Stiftung Marketing, Mannheim
2023	Research Excellence Award Karin-Islinger-Stiftung, Mannheim
2023	Sales SIG Doctoral Dissertation Proposal Award, Runner-Up American Marketing Association, Nashville
2023	7th Annual Young Scholar Research Competition Award, Finalistin American Marketing Association, Nashville

Drittmittel und Forschungsförderung

2024 – 2025	Postdoctoral Excellence Foundation Individuelle Forschungsförderung. Projekt: Fostering Bottom-up Innovation.
2021 – 2025	Institut für Marktorientierte Unternehmensführung (IMU) Einwerbung und Betreuung neuer Partnerunternehmen zur Finanzierung der Forschung an den Lehrstühlen von Prof. C. Homburg und Prof. S. Ku- ester.
2021 – 2025	Accenture PhD-Initiative Mitinitiatorin und wissenschaftliche Leiterin
2023 – 2025	BI Norwegian Business School Förderung für Lehre und Betreuung von Austauschstudierenden
2019 – 2025	Reisestipendien (Women Go Abroad, IDEUM, Julius-Paul-Stiegler) Mehrere Stipendien für Forschungsaufenthalte und Konferenzteilnahmen.

Mentoring und wissenschaftliches Engagement

2022 – Heute	American Marketing Association Doctoral Special Interest Group Autorin von Blogbeiträgen für JMR Scholarly Insights
2023 – Heute	Journal of Personal Selling and Sales Management Gutachterin
2025 – Heute	Industrial Marketing Management Gutachterin
2022 – Heute	Universität Mannheim Akademische Beraterin und Mentorin von fünf Promovierenden im Rahmen der täglichen wissenschaftlichen Betreuung

Lehrerfahrung

2020 – Heute	Universität Mannheim • Preis- und Produktmanagement • Grundlagen des Marketings • Marketing für Studierende im Nebenfach • Konsumentenverhalten • Marketingmanagement • Betreuung von Promotions-, Master- und Bachelorarbeiten
2023 – 2024	Universität Luzern B2B-Marketing und Vertriebsmanagement
2021 – 2022	Duale Hochschule Baden-Württemberg (DHBW), Mannheim Marketing und Vertriebsmanagement

Publikationen (begutachtet)

1. Mettler, J., Lanzrath, A., & Homburg, C. (2026). EXPRESS: Extended Reality in Business-to-Business Sales: Performance Implications, Adoption Drivers, and Contingency Effects. *Journal of Marketing* (**FT50**), online first.
2. Huang, G., Lanzrath, A. I., & Homburg, C. (2026). When do high prices sell better for sustainable products in business-to-business markets? The role of price-sustainability fit. *Industrial Marketing Management*, 134, 172–185. <https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2026.02.012>.
3. Holz, F., Lanzrath, A. I., & Homburg, C. (2026). Navigating public procurement: strategic sales and pricing approaches in business-to-government markets. *Journal of Personal Selling & Sales Management*, 1–19. <https://doi.org/10.1080/08853134.2026.2632074>

4. Lanzrath, A., Homburg, C., & Ruhnau, R. (2025). Women's underrepresentation in business-to-business sales: Reasons, contingencies, and solutions. *Journal of the Academy of Marketing Science* (**FT50**), 53, 533–562. <https://doi.org/10.1007/s11747-023-00988-6>
5. Lanzrath, A., Homburg, C., & Ruhnau, R. (2024). Increasing graduates' interest in B2B sales: How to dispel lay beliefs, fight stigma, and create a profession of choice. *Journal of Personal Selling & Sales Management*, 44(3), 274–292. <https://doi.org/10.1080/08853134.2023.2289701>
6. Lanzrath, A. (2024). Der Tochtereffekt: Beeinflusst das Aufziehen von Töchtern geschlechtsbezogene Einstellungen von Vätern am Arbeitsplatz? *Junior Management Science*, 9(4), 1859–1900. <https://doi.org/10.5282/jums/v9i4pp1859-1900>

Publikationen in praxisorientierten Fachzeitschriften

1. Lanzrath, A. (2026). Marketing verbindet, wo Algorithmen enden. *Absatzwirtschaft*.
2. Lanzrath, A., Homburg, C., & Ruhnau, R. (2026). Why B2B Sales Is Still Struggling to Attract Women—And What We Can Do About It. *AMS Sparks (Academy of Marketing Science)*.
3. Lanzrath, A., Homburg, C., & Ruhnau, R. (2024). Wege aus dem Fachkräftemangel: Wie der Vertrieb attraktiver für den Nachwuchs wird. *WirtschaftsWoche*.
4. Ruhnau, R., Lanzrath, A., & Homburg, C. (2024). So geht es Frauen im Vertrieb. *Sales Excellence*.

Begutachtete Konferenzbeiträge und Vorträge (Auswahl)

1. Lanzrath, A. (2026). Gender Diversity in Sales. Sales Productivity Conference. Thessaloniki, Griechenland.
2. Schröder, A., Lanzrath, A., & Homburg, C. (2026). Turning Transparency into Competitive Advantage: Digital Product Passports as Strategic Marketing Instruments. European Marketing Academy Annual Conference (EMAC), Bath, Vereinigtes Königreich.
3. Weber N., Homburg, C., & Lanzrath, A. (2026). Technology-Enabled Collaboration Between Sales & R&D. American Marketing Association Summer Academic Conference. Denver, USA.
4. Lanzrath, A., Jones, E., & Hartmann, N. (2025). Bottom-up B2B sales. European Marketing Academy Annual Conference (EMAC), Madrid, Spanien.

5. Huang, G., Lanzrath, A., & Homburg, C. (2024). Do higher prices sell better? The role of price–sustainability fit in selling sustainable products to B2B customers. American Marketing Association Summer Academic Conference, Boston, USA.
6. Lanzrath, A. (2023). Talent and Diversity Management in Sales, HICE, Honolulu, USA.
7. Lanzrath, A., Homburg, C., & Ruhnau, R. (2022). Winning the war for sales talent. American Marketing Association Winter Academic Conference, Las Vegas, USA.
8. Lanzrath, A., & Ruhnau, R. (2022). Fighting the stigma of sales: How to create a profession of choice. European Marketing Academy Annual Conference (EMAC), Budapest, Ungarn.

Beiträge zu Lehrbüchern

1. Homburg, C. (Hrsg.). Marketingmanagement: Strategie – Instrumente – Umsetzung – Unternehmensführung (7. Auflage). Rolle: Mitautorin. Beiträge: Kapitel zur B2B-Marketingtheorie, Marktforschung im Kontext von Machine Learning sowie Vertriebsmanagement.
2. Homburg, C. (Hrsg.). Marketing Management – Übungsbuch (2. Auflage). Rolle: Mitautorin. Beiträge: Entwicklung von Übungsaufgaben und Fallstudien auf Grundlage der Aktualisierungen des Lehrbuchs sowie aktueller Entwicklungen im Marketing und Vertrieb.

Eingeladene wissenschaftliche Vorträge (Auswahl)

- | | |
|------|---|
| 2025 | Copenhagen Business School, Kopenhagen, Dänemark
Forschungsvortrag zum Thema Diversity Management im Vertrieb |
| 2024 | Texas A&M University, Mays Business School, College Station, USA.
Forschungsvortrag zum Thema Bottom-up B2B Sales |

Eingeladene Praxisvorträge (Auswahl)

- | | |
|------|--|
| 2025 | Arpedio, Good Morning Sales Series
Panelvortrag zum Thema Gender Diversity im Vertrieb |
| 2025 | Bundesverband Direktvertrieb
Praxisvortrag zum Thema Talent- und Diversitätsmanagement im Vertrieb |
| 2025 | Accenture Advisory Board
Vortrag zum Thema Die Zukunft von Daten und Künstlicher Intelligenz |
| 2023 | Siemens Advanta |

Eingeladener Praxisvortrag zum Thema Talententwicklung für Frauen

2023

Bosch Siemens Hausgeräte (BSH)

Eingeladener Praxisvortrag zum Thema Frauen im B2B-Vertrieb

Weitere Angaben

Sprachen: Deutsch (Muttersprache), Französisch (fließend, Baccalauréat), Englisch (fließend), Latein (Latinum)

Interessen: Marathonlaufen, Tennis, Reisen

Ehrenamtliches Engagement: Betreuung und soziale Begleitung von Geflüchteten zur Förderung ihrer gesellschaftlichen Integration (Caritas)

Stand: 21.07.2026