

Lebenslauf Dr. Nora Pöpping

Sales Management Department
Ruhr-Universität Bochum
Universitätsstraße 150
Raum GD 02/129
Tel.: +49 (0)234 / 32-23846
E-Mail: Nora.Poepping@Ruhr-Uni-Bochum.de



Beruflicher Werdegang

seit 04/2022	Wissenschaftliche Mitarbeiterin Sales Management Department Ruhr-Universität Bochum
seit 04/2023	Consultant Prof. Schmitz & Wieseke GmbH Bochum
12/2021 – 03/2022	Wissenschaftliche Hilfskraft Sales Management Department Ruhr-Universität Bochum
04/2021 – 03/2022	Werkstudentin im Vertrieb Eickhoff Antriebstechnik GmbH, Bochum
04/2018 – 06/2019	Studentische Hilfskraft casem. – Center for Applied Studies and Education in Management. Fachhochschule Dortmund

Ausbildung

04/2022 – 04/2026	Promotionsstudium am Sales Management Department, Fakultät für Wirtschaftswissenschaft Ruhr-Universität Bochum Titel der Dissertation: „ <i>Understanding Value Creation and Protection in Sales: Empirical Investigations into Customer Acquisition and Salesperson Fraud</i> “
04/2020 – 03/2022	Master of Science in Sales Management Ruhr-Universität Bochum Titel der Masterarbeit: „ <i>Hidden in Plain Sight: Predicting Sales Potential based on Customer Websites through Probabilistic Topic Modeling</i> “
09/2016 – 08/2019	Bachelor of Arts in International Business Fachhochschule Dortmund

Titel der Bachelorarbeit: „*Measuring the Growth of Social Innovation – a Resource-Based and Capability-Oriented Approach*“

Praktika

11/2019 – 01/2020

Vertrieb
Closed GmbH, Düsseldorf

Auszeichnungen

2024

Gewinnerin des **Young Scholar Research Award** der **AMA Organizational Frontlines Research Special Interest Group**, St. Pete Beach, Florida,
Beitrag: „*Identifying Red Flags for Frontline Salespeople’s Noncompliant Behavior: Insights from Big Data and Machine Learning*“ (gemeinsam mit S. Alavi, TU Dortmund, M. Frieß, Hochschule Neu-Ulm und C. Schmitz, Ruhr-Universität Bochum)

Veröffentlichungen

2026

Konferenzbeitrag: Pöpping, N.; Krämer, M.; Alavi, S.; Schmitz, C. (2026): Hidden in Plain Sight: Mining Website Language to Predict B2B Customer Buying Potential. American Marketing Association (AMA) Winter Academic 2026 Conference Proceedings.

2026

Konferenzbeitrag: Pöpping, N.; Alavi, S.; Frieß, M.; Schmitz, C. (2026): Salesperson Fraud: Disentangling the Conditional Effects of Sales Performance Trajectories. American Marketing Association (AMA) Winter Academic 2026 Conference Proceedings.

2024

Konferenzbeitrag: Pöpping, N.; Alavi, S.; Frieß, M.; Schmitz, C. (2024): Red Flags in Sales: Using Big Data and Predictive Analytics to Identify Salespeople’s Unethical Behavior. American Marketing Association (AMA) Winter Academic 2024 Conference Proceedings.

2023

Konferenzbeitrag: Pöpping, N.; Alavi, S.; Schmitz, C.; Frieß, M. (2023): Red Flags in Sales: Using Big Data and Machine Learning to Predict Salespeople’s Fraud. Proceedings of the 52nd European Marketing Academy (EMAC).

Ehrenamtliches Engagement

seit 03/2023

Board Advisor für **Enactus Ruhr-Universität Bochum e.V.**
Studierendeninitiative für soziales Unternehmertum

Stand: 06/2026