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 *Aktueller Forschungsschwerpunkt: Nachhaltigkeit und digitale Transformation in Vertrieb, Preismanagement und Innovation*
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. Kuester.
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. Junker, S., Lanzrath, A., & Homburg, C. (2026). Implementing pricing authority delegation in business-to-business sales: Performance consequences and boundary conditions. Journal of Personal Selling & Sales Management, 1–20. https://doi.org/10.1080/08853134.2026.2735249.

2. Huang, G., Lanzrath, A., & Homburg, C. (2026). When sustainability sells: Fostering buyer-perceived value in business-to-business markets. Industrial Marketing Management, 137, 17–30. https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2026.07.002.

3. 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.

4. Huang, G., Lanzrath, A., & 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.

5. Holz, F., Lanzrath, A., & 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

6. 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

7. 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

8. 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: 12.11.2026