

Wissenschaftlicher Mitarbeiter/Doktorand (m/w/d)

Universität Mannheim

Lehrstuhl für Business-to-Business Marketing, Sales & Pricing

Prof. Dr. Dr. h.c. mult. Christian Homburg



LEHRSTUHLPROFIL

Der Lehrstuhl für Business-to-Business Marketing, Sales & Pricing von Prof. Dr. Dr. h.c. mult. Christian Homburg steht international für wissenschaftliche Exzellenz und verfügt über ein erstklassiges Netzwerk in Wissenschaft und Praxis. Wir freuen uns jederzeit über ambitionierte Bewerber (m/w/d), die eine Promotion an unserem Lehrstuhl anstreben.

WAS ERWARTET SIE AN UNSEREM LEHRSTUHL?

- Erstklassige Vorbereitung auf eine Karriere in Wissenschaft oder Praxis
- Enge Zusammenarbeit mit Prof. Dr. Dr. h.c. mult. Christian Homburg an einem praxisnahen Promotionsprojekt
- Individueller Promotionsprozess an einem forschungstarken Lehrstuhl und in einem dynamischen und motivierten Team
- Abhandlungen zum Promotionsthema sollten in international führenden Fachzeitschriften publiziert und auf internationalen Konferenzen präsentiert werden
- Neben der Promotion sind Sie beispielsweise in der Lehre, am Institut für Markt-orientierte Unternehmensführung, als Strategieberater für unsere Praxispartner oder Eventmanager für den Lehrstuhl tätig
- Nebenbeschäftigungen als akademischer Dozent und Unternehmensberater sind je nach Promotionsphase möglich

WELCHE VORAUSSETZUNGEN SOLLTEN SIE MITBRINGEN?

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium der Betriebswirtschaftslehre, des Wirtschaftsingenieurwesens, der Psychologie oder ein vergleichbarer Studienabschluss
- Relevante Praktika/Werkstudententätigkeiten in renommierten Industrieunternehmen, der Unternehmensberatung oder einem Start-up
- Exzellente analytische und konzeptionelle Fähigkeiten, die Sie zu tiefgreifenden empirischen Analysen befähigen
- Freude am eigenverantwortlichen Arbeiten
- Ausgeprägte Teamfähigkeit, Kommunikationsfähigkeit und Sozialkompetenz
- Relevante Auslandserfahrung sowie soziales Engagement sind von Vorteil

BENEFITS



E 13 TV-L 75% Anstellung



International renommierter Lehrstuhl



Großes Netzwerk in Wissenschaft und Praxis



Dynamisches und motiviertes Team



Promotionsziel: 3 – 3,5 Jahre



Startdatum frei wählbar

ANSPRECHPARTNER BEWERBUNG

Interessierte Bewerber (m/w/d) werden gebeten ihre **aussagekräftige Bewerbung** (Anschreiben, Lebenslauf, Abiturzeugnis, Abschlusszeugnisse, ggf. Notenspiegel, Arbeitszeugnisse) gerne **per E-Mail** unter Angabe des frühestmöglichen Eintrittsdatums an folgende Adresse zu senden:

Universität Mannheim
[Lehrstuhl für Business-to-Business Marketing, Sales & Pricing](#)
Prof. Dr. Dr. h.c. mult. Christian Homburg
z.Hd. Stefan Hartmann
E-Mail: stefan.hartmann@uni-mannheim.de
L5, 1
68131 Mannheim

Bitte beachten Sie, dass Gefährdungen der Vertraulichkeit und der unbefugte Zugriff Dritter bei einer Kommunikation per unverschlüsselter E-Mail nicht ausgeschlossen werden können. Die Stelle wird nach dem WissZeitVg befristet vergeben. Die Universität Mannheim strebt eine Erhöhung des Frauenanteils in Forschung und Lehre an und fordert daher entsprechend qualifizierte Frauen ausdrücklich zur Bewerbung auf. Bewerbungen von schwerbehinderten Menschen werden bei ansonsten im Wesentlichen gleicher Eignung, Befähigung und fachlicher Leistung bevorzugt eingestellt. Bitte beachten Sie, dass Gefährdungen der Vertraulichkeit und der unbefugte Zugriff Dritter bei einer Kommunikation per unverschlüsselter E-Mail nicht ausgeschlossen werden können. Die Rücksendung der eingereichten Unterlagen erfolgt nur bei gleichzeitiger Übersendung eines ausreichend frankierten Rückumschlags. Andernfalls werden sie nach Abschluss des Bewerbungsverfahrens nach den Vorgaben des Datenschutzrechts vernichtet. Die Informationen zur Erhebung von personenbezogenen Daten bei der betroffenen Person nach Artikel 13 DS-GVO können unserer Homepage, Bereich „Stellenanzeigen“ entnommen werden.