

JAHRESRÜCKBLICK

2024

LEHRSTUHL FÜR BUSINESS-TO-BUSINESS MARKETING, SALES & PRICING

UNIVERSITÄT MANNHEIM

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

23. Dezember 2024



DANKE!

Ein erfolgreiches, aufregendes und forschungsstarkes Jahr neigt sich dem Ende zu

Zeit, um auf die erfolgreichen Ereignisse im Jahr 2024 zurückzublicken und allen Partnern und Mitarbeitenden des Lehrstuhls Danke zu sagen!

Wieder einmal geht ein Jahr zu Ende, welches von vielen spannenden Momenten, aber auch Herausforderungen geprägt war. Die vielen Eindrücke und Erfahrungen durch zahlreiche Seminare, Gastvorträge, Events und Konferenzen haben dieses Jahr zu einem ganz besonderen gemacht.

In enger Zusammenarbeit mit allen Mitarbeitenden des Lehrstuhls, aber auch durch das Engagement unserer langjährigen Partner konnten wir viele gemeinsame Projekte realisieren.

Veröffentlichungen 2024

- Vomberg, A., Homburg, C., & Sarantopoulos, P. (2024). Algorithmic pricing: Effects on consumer trust and price search. *International Journal of Research in Marketing*.
- Hartmann, S., Homburg, C., & M. Ruhnau, R. C. (2024). Understanding and managing the link between firms' strategic risk-taking and salespeople's defensive behavior in price negotiations. *Journal of Personal Selling & Sales Management*, 1-20.
- Homburg, C., Knapp, M., & Wagner-Fabisch, R. (2024). Personality matters: How adaptive selling skills mediate the effect of personality traits on salespeople's exploited cross-selling potential. *Journal of Personal Selling & Sales Management*, 44(3), 293-314.
- Lanzrath, A. I., Homburg, C., & Ruhnau, R. C. M. (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.
- Homburg, C., Schyma, T. R., Hohenberg, S., Atefi, Y., & Ruhnau, R. C. M. (2024). "Coopetition" in the presence of team and individual incentives: Evidence from the advice network of a sales organization. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 52(2), 306-328.
- Guenther, P., Guenther, M., Lukas, B. A., & Homburg, C. (2024). Consequences of Marketing Asset Accountability —A Natural Experiment. *Journal of Marketing*.

Besondere Würdigungen unserer Forschungsaktivitäten

- Professor Christian Homburg wird zum wiederholten Mal von der WirtschaftsWoche zum führenden Betriebswirt in der Kategorie Lebenswerk für seine herausragende Forschungsleistung ausgezeichnet (Platz 1).
- Janina Riether, Prof. Christian Homburg und Prof. Robin-Christopher Ruhnau erhielten den Young Scholar Research Competition Award zum Thema “Anwendung von XR Technologien in B2B Salesprozessen” auf dem OFR-Symposium im Rahmen der AMA Winter Academic Conference in St. Pete Beach, Florida.
- Dr. Aline Lanzrath erhielt für ihre Dissertation zum Thema “Talent und Diversity Management im Vertrieb” den Sales SIG Doctoral Dissertation Award bei der AMA Summer Conference 2024 in Boston, USA.
- Dr. Aline Lanzrath erhielt den Südwestmetall-Förderpreis 2024 für ihre Dissertation zum Thema “Talent- und Diversitätsmanagement im Vertrieb”.

**Wirtschafts
Woche**



Zwei mit Bestleistung abgeschlossene Dissertationen



Janina Riether (2024):

“Der Einsatz von Extended-Reality-Technologien im B2B-Vertrieb - Eine empirische Untersuchung der Auswirkungen von XR-Technologien aus der Sicht von Vertriebsmitarbeitern und Kunden”



Stefan Hartmann (2024):

“Marktorientierte Vertriebssteuerung: Einflussfaktoren, Gestaltung und Auswirkungen im Business-to-Business-Kontext”

Neuzugänge



Gleichzeitig begrüßen wir mit **Frau Rebecca Boritzki** seit März eine neue wissenschaftliche Mitarbeiterinnen an unserem Lehrstuhl.
Herzlich Willkommen!

Wir möchten uns an dieser Stelle bei allen Beteiligten, Unterstützern und Partnern des Lehrstuhls bedanken. Ohne Sie wären diese Ergebnisse und Erfolge nicht möglich gewesen!

Ein besonderer Dank geht dabei an alle Mitarbeitenden der Universität Mannheim im **Dekanat** und der **Verwaltung**, unsere wissenschaftliche Hilfskräfte sowie an unsere Partner im **IMU-Partnerkreis!**



Merry Christmas & A Happy New Year!



**Wir freuen uns auf die weitere
gute Zusammenarbeit
und ein ebenso erfolgreiches
Jahr 2025!**

Save the Date

20. März 2025

Prof. Dr. Dr. h.c. mult. Christian Homburg lädt gemeinsam mit Prof. Dr. Sabine Kuester und Prof. Dr. Florian Kraus am **20. März 2025** zur jährlichen Frühjahrstagung des Instituts für Markorientierte Unternehmensführung (IMU) ein. Das Thema der Tagung lautet: **“Kundenbeziehungen neu definiert: Hyperpersonalisierung im Fokus“**. Im Mittelpunkt steht dabei der rege Austausch zwischen Praxis und Wissenschaft. Für mehr Informationen schauen Sie gerne bei uns auf der Webseite oder auf LinkedIn vorbei.

