Wissenschaftlicher Mitarbeiter/Doktorand (m/w/d)

Universität Mannheim
Lehrstuhl für Business-to-Business Marketing, Sales & Pricing
Prof. Dr. Dr. h.c. mult. Christian Homburg

UNIVERSITÄT MANNHEIM
Fakultät für Betriebswirtschaftslehre

imu | Institut für Marktorientierte Unternehmensführung
Kompetenz in Wissenschaft & Management

AACSB ACCREDITED · EFMD EQUIS ACCREDITED · ASSOCIATION OF MBAS ACCREDITED

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 forschungsstarken 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 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
- Ausgeprägte Teamfähigkeit, Kommunikationsfähigkeit und Sozialkompetenz und Freude am eigenverantwortlichen Arbeiten
- Relevante Auslandserfahrung sowie soziales Engagement sind von Vorteil

BENEFITS

E 13 TV-L 75% nach Maßgaben des Wissenschaftszeitvertragsgesetzes (WissZeitVG) befristet zu besetzen

International renommierter Lehrstuhl

Großes Netzwerk in Wissenschaft und Praxis

Dynamisches und motiviertes Team

Bewerbungsschluss:31.05.2023
Startdatum flexibel

ANSPRECHPARTNER BEWERBUNG

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

E-Mail:
aline.lanzrath@uni-mannheim.de

Postweg:
Universität Mannheim
Lehrstuhl für Business-to-Business Marketing, Sales & Pricing
z.Hd. Aline Lanzrath
L5, 1 68131 Mannheim

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 bevorzugt berücksichtigt. Bitte beachten Sie bei einer Bewerbung per E-Mail, dass Gefährdungen der Vertraulichkeit und der unbefugte Zugriff Dritter bei einer Kommunikation mittels unverschlüsselter E-Mail nicht ausgeschlossen werden können. Die Informationen zur Erhebung von personenbezogenen Daten bei der betroffenen Person nach Artikel 13 DS-GVO können der Homepage der Universität Mannheim entnommen werden. (https://www.uni-mannheim.de/universitaet/stellenanzeigen/datenschutz-bei-bewerbungen/).