

Prof. Dr. Sascha Alavi ab jetzt als dritter Lehrstuhlinhaber am Sales & Marketing Department

06.09.2017

Die für die deutsche Universitätslandschaft ungewöhnliche Vereinigung von Professoren an der Ruhr-Universität Bochum hat Verstärkung bekommen. Mit Prof. Dr. Sascha Alavi hat sich das bislang von Prof. Dr. Christian Schmitz und Prof. Dr. Jan Wieseke geleitete Sales & Marketing Department nun um einen weiteren Lehrstuhlinhaber vergrößert.



📍 Drei Lehrstuhlinhaber leiten ab sofort das Sales & Marketing Department der Ruhr-Universität Bochum: Prof. Dr. Sascha Alavi, Prof. Dr. Jan Wieseke & Prof. Dr. Christian Schmitz ©SMD/ RUB

Prof. Dr. Sascha Alavi, ebenfalls Professor für Vertriebsmanagement, hatte nach seiner Habilitation an der Ruhr-Universität Bochum eine Assistenzprofessur an der Schweizer Universität Lausanne inne. Während seiner dortigen Amtszeit erhielt er vier Rufe. Die an die Warwick Business School (UK), die Toulouse Business School (F) und die Brandenburgische Technische Universität Cottbus-Senftenberg lehnte er zum Glück ab.

Den Ruf an die Ruhr-Universität Bochum nahm er zu unserer großen Freude an.

Der starke Vertriebsforscher Alavi ist ein großer Gewinn. Seine Studien wurden bereits in den wichtigsten internationalen Forschungsjournalen veröffentlicht. Und er erhielt den ‚Best Paper in Sales‘-Award der American Marketing Association, der weltweit führenden wissenschaftlichen Vereinigung im Marketingbereich.

Das Sales & Marketing Department der Ruhr-Universität Bochum stellt nicht nur in Deutschland eine große Besonderheit dar. Es ist das einzige universitäre Sales-Department in ganz Europa. Und es ist das Einzige außerhalb der USA, an dem sich mehrere Professoren

fokussiert mit Vertriebsfragen beschäftigen. Hinzu kommt ein großes Habilitanden- und Doktoranden-Team.

Prof. Alavi, wir freuen uns sehr, dass Sie ab jetzt gemeinsam mit Prof. Schmitz und Prof. Wieseke als dritter Lehrstuhlinhaber das Sales & Marketing Department verstärken. Worauf freuen Sie sich am meisten?

Ich freue mich besonders darauf, an einem der forschungsstärksten Departments im Bereich Vertrieb und Marketing in Europa mitgestalten zu dürfen. Das ist für mich eine große Ehre. Ich sehe viele spannende Betätigungsfelder für mich, mit denen ich zum Sales & Marketing Department beitragen kann, zum Beispiel durch den Aufbau eines Virtual Reality Laboratorys, neue Kurse im Bereich Digitalisierung oder einen Ausbau der strukturierten Doktorandenausbildung.

Was sind Ihre Forschungsschwerpunkte?

Zu meinen Forschungsschwerpunkten zählen Vertriebsmanagement, Mitarbeiterführung und Phänomene in Kunden-Vertriebsmitarbeiter-Interaktionen. Zukünftig möchte ich mich auch verstärkt auf Führung & Stress Management fokussieren.

Was wünschen Sie sich für Ihre Arbeit am SMD?

Wichtig ist mir ein kollegiales Team und eine harmonische Arbeitsatmosphäre. Darüber hinaus wünsche ich mir die Freiheit, selbstbestimmt meine eigenen Schwerpunkte zu setzen, auf Themen, die ich als wichtig erachte. Letztlich ist für einen Forscher Zeit die wichtigste Ressource – wie er diese Zeit verteilt, bestimmt schließlich, in welche Richtung seine Arbeit geht und welchen Erfolg er damit hat. Ich möchte meine Zeit auf solche Projekte fokussieren, mit denen ich einen wirklich fühlbaren gesellschaftlichen Nutzen stiften kann, sei es für Unternehmen, Konsumenten oder unsere Studierenden.

Vielen Dank, Prof. Alavi!