

Schlüsselentscheidungen des CSO und ihre Umsetzung in der Vertriebsorganisation

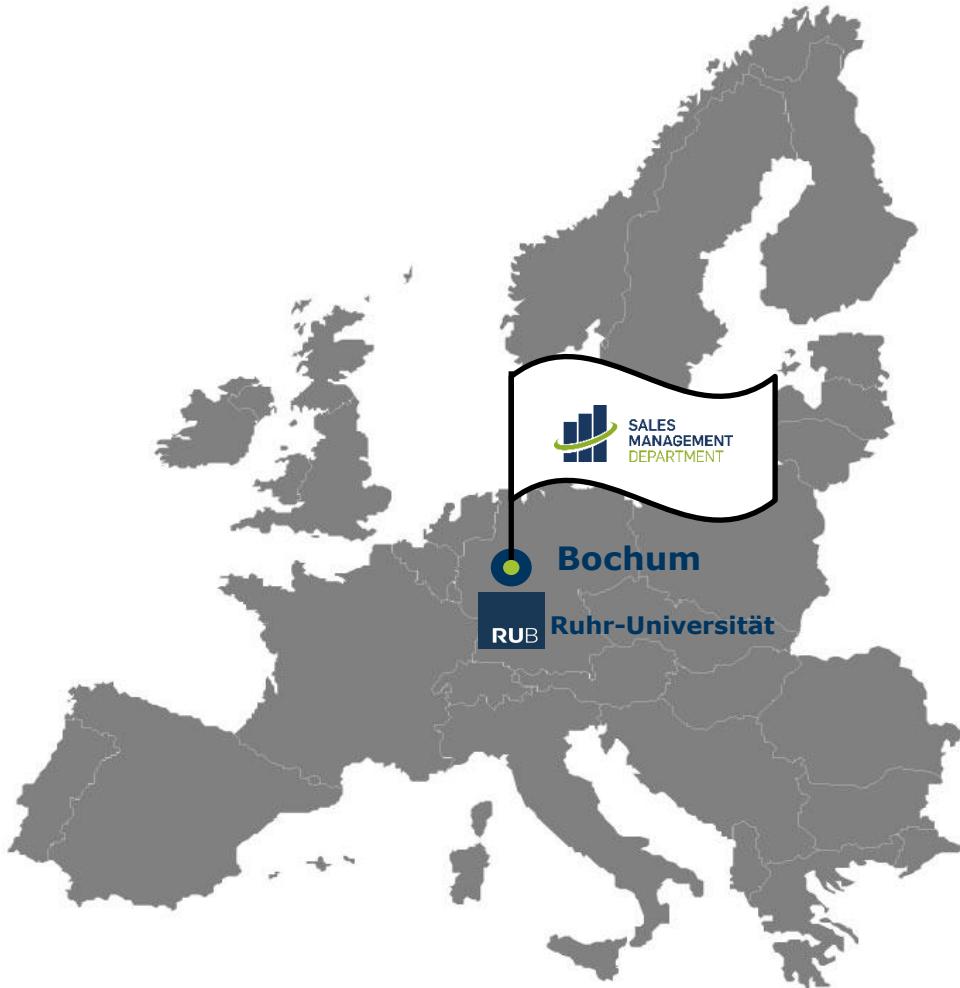
Sales Summit 2025 (Hamburg, 19. November 2025)

Prof. Dr. Jan Wieseke

Prof. Dr. Christian Schmitz

Sales Management Department, Ruhr-Universität Bochum

Unser klarer Fokus liegt auf dem Vertrieb



**Das einzige universitäre
Sales Department
in Europa**



Unsere Mission: Wir schaffen Vertriebsexpertise durch die Verbindung von Forschung, Lehre und Praxis



TOP 3
im Forschungsranking der
American Marketing Association

Marvin Jolson Award
for the Best Contribution to Selling
and Sales Management Practice

Best Paper Award
„Sales Management“
Winter Educators' Conference
der AMA 2018, 2019, 2022



Outstanding Reviewer Award 2022
Journal of Marketing



Professor des Jahres
2018 – Prof. Schmitz, UNICUM
2014 – Prof. Wieseke, UNICUM



**Zahlreiche erfolgreiche
Praxiskooperationen!**
branchenübergreifend



Sales Management ist **bester
Management-Studiengang
Deutschland**

DAS SIEBTE JAHR IN FOLGE



Zwei aktuelle Studien vom Sales Management Department



Studie: Kunden-Clusterung: Der Kompass für CSOs

- ✓ Analyse von n = 132 Unternehmen mit qualitativem Tiefeninterview + n = 104 Unternehmen mit quantitativer Umfrage
- ✓ 12 B2B-Industrien
- ✓ Erhebungsraum: DACH



Studie: Mastering the AI-Mountains in Sales

- ✓ Befragung von n = 718 Unternehmen
- ✓ 12 Industrien (B2B, B2C, B2G)
- ✓ Erhebungsraum: weltweit



Detaillierte Steckbriefe der einzelnen Studien finden Sie in den ausführlichen Ergebnisberichten der Studien!

3 Studienergebnisse...

... und ihre 3 Anwendungen

RESEARCH

PRACTICE

**Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!
Wir freuen uns auf den gemeinsamen Austausch!**



**Univ. Prof. Dr.
Jan Wieseke**

E-Mail: jan.wieseke@rub.de



**Univ. Prof. Dr.
Christian Schmitz**

E-Mail: christian.schmitz@rub.de