



Am **Lehrstuhl für Business-to-Business Marketing, Sales & Pricing Prof. Dr. Dr. h.c. mult. Christian Homburg** ist zum flexiblen Starttermin eine Stelle als

## Wissenschaftlicher Mitarbeiter/Doktorand (m/w/d)

zu besetzen.

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.

### Ihre Aufgaben:

- Am Lehrstuhl von Professor Homburg bringen Sie von Beginn an prioritär Ihr Promotionsvorhaben voran
- 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 Marktorientierte Unternehmensführung oder Eventmanager für den Lehrstuhl tätig
- Nebenbeschäftigungen als akademischer Dozent und Unternehmensberater sind je nach Promotionsphase möglich

### Ihr Profil:

- 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

Die **Universität Mannheim** ist eine der führenden Hochschulen in Deutschland mit derzeit rund 12.000 Studierenden an fünf Fakultäten. Insbesondere die Wirtschafts- und Sozialwissenschaften gehören national und international zur Spitzengruppe. Ihren über 2.600 Beschäftigten bietet die Uni Mannheim ein spannendes Arbeitsumfeld mit zahlreichen Benefits.

### Eckdaten

**Start:** flexiblen Starttermin

**Befristung:** Befristung nach WissZeitVG

**Eingruppierung:** E 13 TV-L BW

**Stunden/Woche:** 30 (75%-Stelle) Stunden, die Stelle ist grundsätzlich teilbar

### Arbeitsort:

Universität Mannheim Lehrstuhl für Business-to-Business Marketing, Sales & Pricing L5, 1  
68131 Mannheim

### Bewerbungsfrist:

30.09.2023

Bewerbungen von Schwerbehinderten werden bei entsprechender Eignung bevorzugt berücksichtigt. Die Universität Mannheim strebt die Erhöhung des Frauenanteils an und fordert daher entsprechend qualifizierte Frauen ausdrücklich zur Bewerbung auf.

Für fachliche Fragen steht Ihnen Alin Schröder unter

[alin.schroeder@uni-mannheim.de](mailto:alin.schroeder@uni-mannheim.de)

gerne zur Verfügung.



## Datenschutz

Die Informationen zur Erhebung von personenbezogenen Daten bei der betroffenen Person nach Artikel 13 DSGVO können der Homepage der Universität entnommen werden:  
[www.uni-mannheim.de/datenschutz-bei-bewerbungen](http://www.uni-mannheim.de/datenschutz-bei-bewerbungen).

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. Elektronische Bewerbungen werden entsprechend gelöscht.

Bitte beachten Sie, dass eine Gefährdung der Vertraulichkeit und der unbefugte Zugriff Dritter bei einer Kommunikation per unverschlüsselter E-Mail nicht ausgeschlossen werden können.