

## WHU | LEHRSTUHL FÜR VERTRIEBSMANAGEMENT UND BUSINESS-TO-BUSINESS MARKETING

Bei seiner Einrichtung 2011 war der WHU-Lehrstuhl für Vertriebsmanagement und B2B-Marketing unter den 200 Marketing-Lehrstühlen an Deutschlands Universitäten der erste, der Vertrieb im Namen führte. Nur wenige Universitätslehrstühle kooperieren so eng mit der Vertriebspraxis wie das Team um Prof. Dr. Ove Jensen. Der Lehrstuhl hat es sich zur Aufgabe gemacht, die branchenübergreifenden Best-Practices im Vertrieb zu einem strukturierten Werkzeugkasten zusammenzutragen und Managern einen Anlaufpunkt für hochwertiges Vertriebs-Know-how zu bieten.

### FORSCHUNGSSCHWERPUNKT / KNOW-HOW

- Sales Excellence und Transformationsprozesse im Vertrieb,
- Vertriebssteuerung und CRM,
- Pricing Excellence und Preisverhandlung,
- Key Account Management,
- Value Selling und Consultative Selling.

### ANGEBOTE

- Think Tank ("Freundeskreis Vertriebsmanagement"),
- Gemeinsame Forschungsprojekte und Studien mit Doktoranden,
- Unternehmensbezogene Master-Arbeiten von Studenten,
- Manager-Vorträge und Unternehmens-Fallstudien in WHU-Kursen,
- Beratung, Vorträge und Schulungen von Prof. Jensen in Ihrem Unternehmen,
- Managementkonferenz WHU-Campus for Sales,
- Buch- und Zeitschriftenpublikationen, z.B. die Buchreihe WHU on Sales,
- digitale Medien, wie den Youtube-Kanal Campus for Sales, sowie durch
- Mitwirkung in Unternehmensbeiräten, Fachgremien und Jurys.

### Kontakt

---

Prof. Dr. Ove Jensen  
Lehrstuhlinhaber

Burgplatz 2  
56179 Vallendar  
Deutschland

0261-6509-341  
ove.jensen@whu.edu

[www.whu.edu/vertrieb](http://www.whu.edu/vertrieb)

### Ansprechpartner

#### IHK Koblenz

---

Daniela Breuer

Schlossstraße 2  
56068 Koblenz

Tel.: 0261 106-261  
[breuer@koblenz.ihk.de](mailto:breuer@koblenz.ihk.de)

### Top-Wissenschaft.de

---

Unternehmen trifft Wissenschaft  
Ein Angebot der Industrie- und  
Handelskammern in Baden-  
Württemberg und Rheinland-Pfalz

Top  Wissenschaft  
suchen und finden