

Revenue Operations als Schulterschluss zwischen Sales, Aftersales und Marketing. Erlauben heutige Organisationsformen in der Automobilindustrie kundenzentrierte Entscheidungen?

Masterarbeit in Kooperation mit P3 automotive GmbH

Die P3 automotive GmbH hat als Unternehmensberatung technologisch geprägte Wurzeln in der Automobilindustrie. In der jüngeren Vergangenheit wurden die etablierten Geschäftsfelder um aktuelle Beratungsbereiche wie zum Beispiel „Sustainability“ oder „Communication Management“ erweitert. Über alle Beratungsprojekte hinweg agiert die P3 seit über 25 Jahren stets mit dem Leitsatz: „*business as unusual*“. Seit Beginn des Jahres 2022 arbeiten wir an dem Aufbau des neuen Themenfelds „Revenue Operations“. Dieses Themenfeld soll alle Projekte der Teilbereiche Sales, Aftersales und Marketing vereinen, mit dem Ziel der bestmöglichen Customer Centricity, für eine ganzheitliche Optimierung der Kundengewinnung und -bindung sowie der Customer Experience.

Die Masterarbeit soll insbesondere folgende Fragestellungen/Punkte adressieren:

- 1) Wie sind Automobilhersteller heute typischerweise organisiert?
- 2) Bereite den Begriff Customer Centricity vollumfänglich auf. Welche Bestandteile sind essenziell?
- 3) Welche Unternehmen/Branchen legen besonders Wert auf Kundenzentrierung/sind besonders davon abhängig? (spezifische Merkmale/Motive)
- 4) Welche Herausforderungen entstehen für einen Automobilhersteller entlang der Wertschöpfungskette bei der Transformation zu einer kundenzentrierten Organisation?
- 5) Welche strategischen, operativen und organisatorischen Voraussetzungen müssen für ein kundenzentriertes Unternehmen geschaffen werden? Welche Rolle spielen kulturelle und kognitive Aspekte?
- 6) Erstellung eines Konzepts zur Implementierung des RevOps Ansatzes.

Gegenstand der Arbeit ist die systematische Aufarbeitung der bestehenden Literatur zu den genannten Fragestellungen und die Bewertung der Bedeutung von Revenue Operations für die Automobilindustrie. Die gewonnenen theoretischen Erkenntnisse sollen anhand eines laufenden Beratungsprojekts der P3 automotive GmbH mit der Praxis verknüpft werden oder an einem praxisorientierten Beispiel methodische Anwendung finden.

Die Ausschreibung richtet sich an Studierende, die eine Masterarbeit in Kooperation mit einem Praxispartner schreiben möchten. Die P3 automotive GmbH bietet mit dieser Masterarbeit sowohl einen praxisorientierten Einblick in den Alltag einer Unternehmensberatung mit Start-Up-Atmosphäre und Unternehmenskultur als auch in die aktuellen Herausforderungen der Automobilindustrie.

Wir freuen uns auf motivierte Studierende, die sich in ihren Studiengängen bereits mit den genannten oder verwandten Themen auseinandersetzen und / oder bei einem beruflichen Einstieg in diese inhaltlichen Richtungen entwickeln möchten. Des Weiteren wird die/der Studierende während des Bearbeitungszeitraumes als Masterand/in bei der uns angestellt und vergütet.

Startzeitpunkt: nach Vereinbarung

Betreuer: Prof. Dr. Dirk Totzek (oder Mitarbeiter)

Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen senden Sie **in einer pdf-Datei per E-Mail** an marketing-services@uni-passau.de: Bewerbungsformular (siehe Homepage), Motivationsschreiben, Tabellarischer Lebenslauf mit Abitur- und Bachelornote, Relevante Praktikumszeugnisse, Aktueller HISQIS-Notenauszug, Immatrikulationsbescheinigung