

Lukas Weber | Account Executive | B2B SaaS Vertrieb

Friedrichstraße 123, Berlin, Berlin, Deutschland, 10117

☎ +49 30 12345678 • ✉ lukas.weber@example.com • 🌐 <https://www.lukasweber.de>

🌐 @lukasweber • 🐦 @lukasweber

Basisinformationen

- Account Executive mit über 6 Jahren Erfahrung im B2B-SaaS-Vertrieb und einer Leidenschaft für consultative Selling
- Nachgewiesene Erfolge bei der Gewinnung von Neukunden, der Steigerung von Bestandsumsätzen und dem Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen
- Stärken in der Verhandlungsführung, im Stakeholder-Management und in der Entwicklung maßgeschneiderter Lösungen für Enterprise-Kunden
- Sicher im Umgang mit CRM-Systemen (Salesforce, HubSpot) und datengetriebenen Vertriebsstrategien
- Deutsch als Muttersprache, Englisch verhandlungssicher, Französisch Grundkenntnisse

Ausbildung

Humboldt-Universität zu Berlin

<https://www.hu-berlin.de>

Master, Wirtschaftswissenschaften, Punkte: 1,6

Okt. 2017–Sept. 2019

- Schwerpunkt auf B2B-Vertrieb und strategischem Kundenmanagement
- Masterarbeit über consultative Selling im SaaS-Umfeld
- Praktische Projekte mit CRM-Systemen und Vertriebsanalysen

Kurse: Strategisches Vertriebsmanagement, Marketing und Marktforschung, Verhandlungsführung, Business Analytics, Internationales Management, Unternehmensführung

Technische Universität Berlin

<https://www.tu.berlin>

Bachelor, Betriebswirtschaftslehre, Punkte: 1,8

Okt. 2014–Sept. 2017

- Fundierte betriebswirtschaftliche Ausbildung mit Vertiefung in Marketing und Vertrieb
- Teilnahme an Praxisprojekten mit regionalen Unternehmen
- Erste Erfahrungen im Kundenkontakt und in der Präsentation von Lösungen

Kurse: Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, Mikroökonomie, Makroökonomie, Statistik, Marketing, Vertriebsmanagement

Berufserfahrung

CloudForge GmbH

<https://www.cloudforge.de>

Senior Account Executive

Jan. 2022–Heute

- Verantwortung für den gesamten Vertriebszyklus von der Leadqualifizierung bis zum Abschluss im Enterprise-Segment
- Erzielung von 125 % der Jahresumsatzvorgabe in 2023 durch consultative Selling und strategische Account-Pläne
- Aufbau und Pflege von C-Level-Beziehungen bei mittelständischen und großen Unternehmen
- Enge Zusammenarbeit mit Marketing, Produktmanagement und Customer Success zur Steigerung der Kundenbindung
- Mentoring von zwei Junior Account Executives und Einführung eines Sales-Playbooks

Schlüsselwörter: B2B SaaS, Enterprise Sales, Consultative Selling, Account Management, Verhandlung, CRM

DataPulse AG

<https://www.datapulse.de>

Account Executive

März 2019–Dez. 2021

- Betreuung eines Portfolios von 80+ Bestandskunden im Bereich Datenanalyse-Software
- Steigerung des Netto-Umsatzes um 35 % durch Upselling- und Cross-Selling-Maßnahmen
- Durchführung von Produktdemos und Präsentationen für technische und kaufmännische Entscheider
- Erstellung von Angeboten, Verträgen und Forecasts in Salesforce
- Aktive Mitgestaltung von Vertriebsprozessen und Preisstrategien

Schlüsselwörter: SaaS, Upselling, Cross-Selling, Salesforce, Forecasting

SoftwareHaus GmbH

Sales Development Representative

<https://www.softwarehaus.de>

Aug. 2017–Feb. 2019

- Identifikation und Qualifizierung von Leads durch Kaltakquise, E-Mail-Kampagnen und LinkedIn
- Terminierung von 15+ qualifizierten Erstgesprächen pro Monat für das Account-Executive-Team
- Pflege und Aktualisierung des CRM-Systems sowie Erstellung von Vertriebsreports
- Unterstützung bei der Entwicklung von Outbound-Kampagnen und Messaging

Schlüsselwörter: Leadgenerierung, Kaltakquise, Outbound, CRM, Qualifizierung

Sprachen

Deutsch: Muttersprache oder zweisprachig

Schlüsselwörter: Muttersprache

Englisch: Verhandlungssichere Kenntnisse

Schlüsselwörter: TOEFL iBT 112, Business English

Französisch: Gute Kenntnisse

Schlüsselwörter: DELF B2

Fähigkeiten

Vertrieb und Account Management: Experte
Verhandlungsführung, Account Planning, Forecasting

Schlüsselwörter: B2B-Vertrieb, Enterprise Sales, Consultative Selling,

CRM und Tools: Erfahren

Schlüsselwörter: Salesforce, HubSpot, LinkedIn Sales Navigator, Outreach, ZoomInfo, Excel

Kommunikation: Experte
Kommunikation

Schlüsselwörter: Präsentation, Verhandlung, Stakeholder-Management, Interkulturelle

Auszeichnungen

Sales Excellence Award

CloudForge GmbH

März 2023

- Auszeichnung für die höchste Abschlussquote im Enterprise-Segment
- Erzielung des größten Neukundenabschlusses im Jahr 2022

Top Performer 2021

DataPulse AG

Jan. 2022

- Anerkennung für 135 % Zielerreichung und herausragendes Kundenfeedback

Zertifikate

HubSpot Sales Software Certified

HubSpot

<https://academy.hubspot.com/certification>

Juni 2021

Salesforce Certified Sales Cloud Consultant

Salesforce

<https://trailhead.salesforce.com/credentials/salescloudconsultant>

Sept. 2022

Veröffentlichungen

Vertriebsmanagement Magazin

Consultative Selling im B2B-SaaS

<https://www.vertriebsmanagement-magazin.de/consultative-selling>

Mai 2023

- Praxisleitfaden zur Steigerung der Abschlussquote durch bedarfsorientierte Verkaufsgespräche
- Analyse von Fallbeispielen aus dem Enterprise-Software-Vertrieb

Projekte

CRM-Migration und Sales-Playbook

Einführung eines neuen CRM-Systems und Standardisierung des Vertriebsprozesses

<https://www.cloudforge.de/crm-migration>

Jan. 2023–Juni 2023

- Leitung der Migration von Salesforce zu HubSpot für ein 25-köpfiges Vertriebsteam
- Entwicklung eines Sales-Playbooks mit Gesprächsleitfäden, Qualifizierungskriterien und KPIs
- Schulung der Teammitglieder und Sicherstellung der Akzeptanz

Schlüsselwörter: CRM, HubSpot, Sales Playbook, Prozessoptimierung

Interessen

Sport: Laufen, Radfahren, Schwimmen

Musik: Gitarre, Konzerte

Reisen: Städtereisen, Wandern

Ehrenamtliche Tätigkeiten

Startup Nachwuchs e.V.

<https://www.startup-nachwuchs.de>

Mentor für Vertriebsnachwuchs

Jan. 2021–Heute

- Ehrenamtliche Betreuung von Berufseinsteigern im Bereich B2B-Vertrieb
- Durchführung von Workshops zu Kaltakquise, CRM-Nutzung und Verhandlungsführung
- Unterstützung bei der Vorbereitung auf Bewerbungsgespräche und Assessment-Center