

Lars van den Berg | Account Executive met 7+ jaar ervaring in B2B SaaS

Keizersgracht 123, Amsterdam, Noord-Holland, Nederland, 1015 CJ

☎ +31 6 12345678 • ✉ lars.vandenberg@example.nl • 🌐 <https://www.larsvandenberg.nl>

🌐 @larsvandenberg • 🐦 @larsvdb

Basis Informatie

- Ervaren Account Executive met een bewezen trackrecord in het sluiten van complexe B2B-deals binnen de SaaS- en technologiesector.
- Sterk in het opbouwen van langdurige klantrelaties, van leadgeneratie tot contractonderhandeling en accountmanagement.
- Data-gedreven en resultaatgericht, met expertise in CRM-systemen (Salesforce, HubSpot) en verkoopmethodologieën zoals MEDDIC en SPIN Selling.
- Teamspeler die nauw samenwerkt met marketing, product en customer success om omzetdoelen te overtreffen.

Opleidingen

Universiteit van Amsterdam

<https://www.uva.nl>

Master, Bedrijfskunde, Score: 8.5

sep 2014–jul 2016

- Afgestudeerd met specialisatie in Strategic Sales & Account Management.
- Thesis over datagedreven verkoopstrategieën in de SaaS-sector.

Cursussen: Strategisch Management, Marketingmanagement, Salesmanagement, Bedrijfsanalytiek, Organisatiegedrag, Financiële Administratie

Hogeschool van Amsterdam

<https://www.hva.nl>

Bachelor, Commerciële Economie, Score: 8.0

sep 2010–jul 2014

- Actieve deelname aan commerciële projecten en stages.
- Minor in International Business aan de Universiteit van Barcelona.

Cursussen: Sales & Marketing, Onderhandelen, Marktonderzoek, Projectmanagement, Bedrijfseconomie

Werkervaring

CloudSales B.V.

<https://www.cloudsales.nl>

Senior Account Executive

mrt 2021–Heden

- Verantwoordelijk voor het volledige verkoopproces van enterprise SaaS-oplossingen voor klanten in de Benelux.
- Jaarlijks gemiddeld 135% van het persoonlijke omzetdoel behaald, met deals tot €500.000.
- Opgebouwd en onderhouden van een pijplijn van €2,5 miljoen aan gekwalificeerde kansen.
- Samengewerkt met SDR's, marketing en productteams om proposities te verfijnen en klantbehoeften te vertalen naar oplossingen.
- Onderhandeld over meerjarige contracten en SLA's, met focus op wederzijdse waarde en klantbehoud.

Trefwoorden: Enterprise Sales, SaaS, Onderhandelen, MEDDIC, Accountmanagement

TechConnect Nederland

<https://www.techconnect.nl>

Account Executive

jan 2018–feb 2021

- Beheerde een portfolio van 50+ MKB- en enterprise-accounts in de technologiesector.
- Genereerde nieuwe business via outbound prospecting, netwerkevenementen en partnerkanalen.
- Realiseerde een omzetgroei van 40% in twee jaar door cross- en upselling.
- Voerde onderhandelingen over raamcontracten en verlengingen, met een klanttevredenheidsscore van 9,2.

Trefwoorden: B2B Sales, Leadgeneratie, CRM, Salesforce, Groei

SalesPro Solutions

<https://www.salespro.nl>

Junior Account Executive

sep 2016–dec 2017

- Ondersteunde senior accountmanagers bij het opstellen van voorstellen en offertes.
- Verzorgde de eerste klantcontacten en kwalificatie van inkomende leads.
- Droeg bij aan de implementatie van een nieuw CRM-systeem (HubSpot) en het optimaliseren van verkoopprocessen.

Trefwoorden: HubSpot, Sales Support, Prospectie, Klantrelaties

Talen

Nederlands: Moedertaal of tweetalige vaardigheid

Trefwoorden: Moedertaal

Engels: Volledige professionele vaardigheid

Trefwoorden: C1, TOEFL 110

Duits: Beperkte werkvaardigheid

Trefwoorden: B1, Zakelijk Duits

Vaardigheden

Sales & Bedrijfsontwikkeling: Expert

Trefwoorden: Enterprise Sales, B2B, SaaS, Leadgeneratie, Pipeline Management

Onderhandelen & Accountmanagement: Geavanceerd

Trefwoorden: Contractonderhandeling, MEDDIC, SPIN Selling,

Klantbehoud, Upselling

CRM & Systemen: Geavanceerd

Trefwoorden: Salesforce, HubSpot, LinkedIn Sales Navigator, Outreach, ZoomInfo

Onderscheidingen

Salespersoon van het Jaar

CloudSales B.V.

dec 2022

Uitgereikt aan de account executive met de hoogste omzetgroei en beste klanttevredenheid in 2022.

Certificaten

Salesforce Certified Administrator

<https://www.salesforce.com/certification>

Salesforce

jun 2021

MEDDIC Sales Certification

<https://www.meddicacademy.com>

MEDDIC Academy

mrt 2020

Projecten

Implementatie nieuw CRM-systeem

<https://www.cloudsales.nl/projecten/crm>

Implementatie van Salesforce voor het volledige salesteam.

jan 2022–jun 2022

- Leidde de migratie van HubSpot naar Salesforce voor 25 gebruikers.
- Ontwierp verkoopprocessen en rapportages voor pipeline- en omzetanalyse.
- Verzorgde training en adoptie, wat leidde tot 30% efficiëntiewinst.

Trefwoorden: Salesforce, CRM, Procesoptimalisatie

Interesses

Sport: Hardlopen, Padel, Zeilen

Reizen: Azië, Zuid-Amerika, Stedentrips

Vrijwilligerswerk

Stichting Sales Talent

<https://www.salestalent.nl>

Mentor

sep 2019–jun 2023

- Begeleidde jonge professionals bij het opbouwen van een carrière in sales.
- Verzorgde workshops over netwerken, personal branding en onderhandelen.
- Droeg bij aan het vergroten van diversiteit in het salesvakgebied.