

Anne-Sophie Field-AE-Hartwich

Senior Field Sales Account Executive Sueddeutschland

✉ anne.sophie.field.hartwich@example.de ☎ +49 89 1122 3344



🌐 [linkedin.com/in/anne-sophie-field-ae-hartwich](https://www.linkedin.com/in/anne-sophie-field-ae-hartwich)

📍 Muenchen, Deutschland



Profil

Field Sales Account Executive mit 8 Jahren Vor-Ort-B2B-Vertriebserfahrung bei Microsoft Deutschland und ServiceNow DACH mit Fokus auf Mid-Market- und Enterprise-Konten im sueddeutschen Raum. Erreichte 124 % Quotenerfuellung auf 3,2 Mio. EUR ARR-Jahresziel mit 38 Field-Visits pro Monat und einer Closed-Won-Quote von 42 % auf qualifizierten Opportunities. Karriereziel: Promotion zum Field-Sales-Manager mit 6-8 Direct-Reports oder Strategic-Field-AE bei einem Cloud-Vendor 2026.

Berufserfahrung

Senior Field Sales Account Executive Sueddeutschland

08/2022 - heute

ServiceNow Deutschland GmbH (ServiceNow DACH)

Muenchen, Deutschland

Senior Field AE fuer ServiceNow Now Platform in Bayern, BW und Sachsen

- 124 % Erfuellung der jaehrlichen ARR-Quota (3,2 Mio. EUR Net New ARR) in 2024 und 2025 erreicht
- Field-Closed-Won-Quote von 42 % auf qualifizierten Opportunities mit durchschnittlich 38 Vor-Ort-Visits pro Monat
- 11 Mid-Market-Logos in Bayern und BW gewonnen; durchschnittliches ACV 280 k EUR, groesster Deal 920 k EUR mit Mittelstandsmaschinenbauer
- Top-Performer DACH Field-Sales H2 2024 und H1 2025; Sueddeutschland-Champion-Award 2024
- Lead des Field-First-Account-Mapping-Programms in 22 Mid-Market-Konten; 14 Multi-Threaded-Opportunities entwickelt

Field Sales Account Executive Mittelstand DACH

10/2018 - 07/2022

Microsoft Deutschland GmbH

Muenchen, Deutschland

Field AE fuer Microsoft Azure und Microsoft 365 im DACH-Mittelstand

- 118 % Quotenerfuellung auf 1,8 Mio. EUR ARR-Jahresziel in 4 von 4 Jahren erreicht
- 84 Mittelstandskunden in 4 Jahren gewonnen; durchschnittliches ACV 122 k EUR
- Cross-Sell Microsoft 365 auf 38 Azure-Bestandskunden umgesetzt; 1,4 Mio. EUR Expansion-ARR in 30 Monaten
- Co-Speaker auf 6 DACH-Industrie-Events (Hannover Messe 2020, Bechtle Forum 2021); 320 Qualifizierte Leads generiert

Ausbildung

B.A. BWL + Marketing

10/2014 - 09/2017

Hochschule fuer Angewandte Wissenschaften Muenchen (HM)

Muenchen, Deutschland

BWL + Marketing

1,7

Fähigkeiten

- Salesforce Sales Cloud + Field Service
- MEDDPICC + Challenger Sale
- Outreach.io + Salesloft
- Clari Forecast + Mutual Action Plans
- Gong.io Field-Call-Coaching
- DocuSign + Adobe Sign + PandaDoc
- Field-Sales-Routing + ChiliPiper
- Tableau Sales-Dashboards
- ABM-Strategie + Account-Mapping

Zertifikate

Salesforce Certified Sales Cloud Consultant

11/2025

MEDDPICC Mastery (Force Management)

06/2025

Challenger Sale Certified Sales Leader (CEB/Gartner)

03/2024

Miller Heiman Strategic Selling

11/2022

IHK-Abschluss Industriekaufmann + Bueromanagement

08/2011 - 07/2014

Berufskolleg Muenchen + IHK fuer Muenchen und Oberbayern

Muenchen, Deutschland

Industriekaufmann + Bueromanagement

GPA: Note 2

Projekte

Field-First-Account-Mapping-Programm bei ServiceNow

01/2025 - heute

Lead eines Account-Mapping-Programms in 22 Mid-Market-Konten in Bayern und BW; 14 Multi-Threaded-Opportunities ueber 4 Buyer-Roles pro Konto entwickelt

Microsoft Certified Sales Professional Azure

08/2020

IHK Industriekaufmann + Bueromanagement

06/2017

Sprachen

Deutsch	Muttersprache
Englisch	C2
Italienisch	B2

Stärken

Field-Presence

Halte 38-42 persoenliche Field-Visits pro Monat in Bayern, BW und Sachsen; durchschnittlich 4,2 Stakeholder-Meetings pro Konto-Quartal

Account-Mapping-Disziplin

Pflege Buyer-Roles und Org-Charts pro Strategic-Account in Salesforce; durchschnittlich 6,8 Stakeholder pro Closed-Won-Deal

Geographic-Effizienz

Plane Field-Routen woechentlich in 4-Tage-Bloecken mit max. 240 km Reise pro Tag; reduziere Travel-Cost pro Deal von 1.480 EUR auf 940 EUR